

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo

ЧЕТВЕРГ,
12 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА

Engine for Cessna gets
Russian certificate ... 6

ОНАДА идет
в регионы и страны
Балтии 8

Beechcraft
сертифицирует
новые модели в РФ .. 9

ACJ319 прилетел на
JetExpo 10

Bombardier оценивает
рынок деловой
авиации в России ... 14

Bombardier sizing up
Russian bizav market . 16

Russian Helicopters and
AgustaWestland
to build a new model .. 20

Бизнес-авиация
любит Внуково 21

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

Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение АТО.ru



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

Eurocopter вернулся на JetExpo

После нескольких лет отсутствия в JetExpo вновь принимает участие компания Eurocopter Vostok, российская «дочка» европейского вертолетостроителя. На своем стенде компания демонстрирует легкий однодвигательный вертолет AS350 В3е Ecureuil. По словам главы Eurocopter Vostok Лоранс Риголини, именно эта модель является самой популярной в России из всей продуктовой линейки компании. Сейчас в нашей стране летает уже более 50 вертолетов этого типа, 20 ВС из их числа используются для VIP- и корпоративных перевозок.

Именно такая машина с корпоративным интерьером и представлена на JetExpo 2013. Как объяснила г-жа Риголини, она уже поставлена частному клиенту и эксплуатируется в московском регионе. «Мы определенно поступили правильно, привезя этот тип на выставку, — отметила она. — Это очень надежный, мощный и красивый вертолет, именно эта модель приземлилась на вершину Эвереста» (в мае 2005 г. — Прим. ред.).

Глава Eurocopter Vostok также рассказала, что в следующем году компания планирует показать в России средний двухдвигательный вертолет EC175 с VIP-салонном. «Сейчас мы можем в любое

время пригласить наших заказчиков посмотреть на VIP-интерьеры EC175 на нашем заводе в Мариньяне», — заверила г-жа Риголини. ■

Максим Пядушкин

Этот AS350 В3е уже
эксплуатируется в
московском регионе



Eurocopter Vostok

The Falcon fleet in Russia doubled

The Falcon fleet in Russia and the CIS countries has doubled over the past five years with more than 60 Falcon jets now in operation, representatives of Dassault Aviation told Show Observer. Seven new aircraft were delivered in the region in the first half of 2013 alone, accounting for some 15% of Dassault Falcon's worldwide deliveries. Most of the recent Falcon deliveries were for the 7X, the first business jet to be equipped with a fully-digital fly-by-wire flight control system.

According to Dassault representatives, the three engine design of

the Falcon 7X and the Falcon 900 line are particularly prized in a region where extended flights over inhospitable terrains are the rule and the need for versatility and safety, paramount. These tri-jets account for more than two-thirds of Falcons flown by Russian operators.

“The sharp increase in activity over the past half decade reflects the excellent reputation the Falcon brand enjoys among Russian operators, who have a fine appreciation for advanced technology and high-end products,” says Gilles Gautier, Vice President, Sales

for Dassault Aviation. “This reputation has allowed Dassault to capture about 40% of Russia's large cabin market.”

Dassault Falcon is also working to further expand its presence in Russia. Dassault Falcon Service unit recently created a subsidiary at Vnukovo and moved its satellite service center into new premises at the Vnukovo-3 executive aviation terminal. Plans are currently underway to develop new maintenance capacity with Avia Group at Sheremetyevo airport. ■

Elizaveta Kazachkova

Chronospace

Хронограф с автоподзаводом

Сертифицированный хронометр

Логарифмическая линейка

Водонепроницаемость до 200 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

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

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе
Олег Абдулов

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Редактор интернет-сайта
Алексей Сапожников

Редакция: Тел.: (495) 626-5356

Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

Tel./Fax: +7-495-933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,

Moscow, 119048, Russia

Тираж: 5000 экз.

Распространяется бесплатно.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

Наш стенд на JetExpo 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

Российский парк Falcon за пять лет удвоился

Численность совокупного парка самолетов Falcon, принадлежащих гражданам России и СНГ, за последние пять лет удвоилась и сейчас превышает 60 единиц, об этом Show Observer сообщили присутствующие на JetExpo представители Dassault Aviation. Только за первое полугодие этого года семь новых самолетов поставлены в регион, что составляет порядка 15% от всех поставок Dassault Falcon. Большая часть из поставленных самолетов — Falcon 7X. Как объяснили представители Dassault, российским клиентам особенно импонирует наличие трех двигателей, гарантирующих надежность и безопасность при длительных полетах над водной поверхностью или территорией, где выбор запасных аэродромов для экстренной посадки неудовлетворителен. Трехдвигательные самолеты — 7X и Falcon 900 — составляют две



Трехдвигательные самолеты Falcon 7X и 900 наиболее популярны в России

Людмила Фавербег / Transport-Photo.com

трети от всего числа Falcon, эксплуатируемых российскими операторами или в интересах российских владельцев. Операторов также привлекают взлетно-посадочные характеристики французских самолетов, позволяющие выполнять рейсы в аэропорты, недоступные для других ВС данного класса. В этом году производитель получил одобрение FAA и EASA на оборудование Falcon 7X бортовым комплексом EASy II с рядом новых функций, повышающих ситуационную

осведомленность экипажа и позволяющих использовать возможности новых технологий, внедряемых системами управления воздушным движением.

Подразделение Dassault Falcon Service недавно открыло дочернее предприятие в аэропорту Внуково, а также разрабатывает планы совместного предприятия с компанией «Авиа Групп» по техническому обслуживанию Falcon в аэропорту Шереметьево. ■

Елизавета Казачкова

Embraer показывает Legacy 650

На российской выставке деловой авиации JetExpo 2013 бразильский авиастроитель Embraer показывает самолет Legacy 650. По заявлению компании, это один из наиболее популярных типов бизнес-джетов Embraer на российском рынке. Как отмечает

вице-президент по продажам подразделения Embraer Executive Jets Колин Стивен, в компетенцию которого входят Европа, Ближний Восток и Африка, сейчас в России эксплуатируется около 40 бизнес-джетов Embraer, при этом российский рынок деловой авиа-

ции продолжает стабильно расти, поэтому компания ожидает увеличения своей доли.

Впервые самолет Legacy 650, оснащенный новым интерьером, был представлен на российском рынке год назад, в рамках выставки JetExpo 2012. Бизнес-джет рассчитан на перевозку до 14 пасс. и способен преодолеть без дозаправки более 7 тыс. км. Таким образом, этот Legacy 650 может долететь из Москвы, например, в Анадырь. Салон бизнес-джета имеет трехзонную компоновку, что позволяет пассажирам работать или отдыхать в комфортных условиях во время полета. Legacy 650 оборудован кухней и большим по объему багажным отделением. В салоне применена современная система шумоподавления. ■

Екатерина Сорокова



Embraer Legacy 650

Embraer

(THINK BUSINESS) *

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.



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 о бизнесе

Thinking without limits

 **EUROCOPTER**
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Двигатель для Cessna получил сертификат

В середине августа Авиационный регистр Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) сертифицировал новый двигатель PT6A-140 производства компании Pratt & Whitney Canada (P&WC). Эта силовая установка предназначена для самолетов Cessna Grand Caravan EX, новой версии семейства турбовинтовых самолетов Caravan. Впервые в России этот самолет демонстрируется на статической экспозиции JetExpo 2013. В компании JetTransfer, официальном представителе Cessna в России и Казахстане, сообщили, что первые девять самолетов Caravan EX с новым двигателем будут поставлены в Россию уже в сентябре этого года.

Как рассказал вице-президент департамента авиации общего назначения компании P&WC Денис Паризьен, PT6A-140 — самый мощный двигатель семейства PT6. При его разработке были применены новейшие технологии в области процессов и материалов для снижения влияния на окружающую среду в течение всего срока службы дви-



JetExpo 2013 стала местом российского дебюта Grand Caravan EX

The Grand Caravan EX is debuting at JetExpo 2013

JetTransfer

гателя. В частности, в конструкции применены более эффективный компрессор и материалы последнего поколения, используемые в высокотемпературной зоне двигателя. Мощность PT6A-140 почти на 25% превышает мощность предыдущей модификации двигателя, установленного на Cessna Grand Caravan, что значительно улучшает характеристики самолета, обеспечивая более высокую скорость набора высоты и улучшенные летные качества на крейсерском и взлетном режимах при высоких температурах и пониженном давлении. Кроме того, PT6A-140 позволяет снизить расход топлива примерно на 5%, что соответствует экологической стратегии P&WC по совершенствованию продукции. ■

Екатерина Сороковоя

Engine for Cessna gets Russian certificate

CIS-wide Interstate Aviation Committee's Aviation Register (IAC AR) granted a type certificate for the Pratt & Whitney Canada PT6A-140 engine in mid-August. The engine is designed to power the Cessna Grand Caravan EX, the new version of the Caravan turboprop family. For the first time in Russia, the aircraft is being demonstrated on static display at JetExpo 2013. JetTransfer, Cessna's official distributor for Russia and Kazakhstan, says the first nine Caravans EX aircraft powered by the new engine are expected for delivery to Russia this September.

The PT6A-140 is the most powerful member of the PT6 family built to date, says Denis Parisien, P&WC Vice-President, General Aviation.

Its design implements advanced manufacturing processes and materials to reduce the engine's environmental impact throughout its life cycle. The innovations include a more efficient compressor and the latest in materials are used in the hot section. The PT6A-140 is almost 25% more powerful than the previous version powering the Grand Caravan. The increase in power improves the aircraft's characteristics, including a greater rate of climb and enhanced takeoff and cruise performance at high outside temperatures and low pressure. Moreover, the new engine consumes some 5% less fuel, which is in line with P&WC's environmental commitments. ■

Ekaterina Sorokovaya

ОНАДА идет в регионы и страны Балтии



ОНАДА активно способствует обсуждению проблем отрасли деловых авиаперевозок

ATO Events

Главная организация отечественной отрасли бизнес-авиации — Объединенная национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) обсудит на выставке JetExpo 2013 возможность открытия своих представительств в российских регионах и за рубежом. Об этом Show Observer сообщила исполнительный директор ОНАДА Анна Сережкина. 12 сентября в ходе внеочередного общего собрания члены ассоциации проголосуют за два положения: открытие представительств в Ульяновской области, где государство создает авиационный кластер, и в странах Балтии. Наиболее вероятной страной, в которой будет работать представительство ОНАДА, станет Латвия, где активно развиваются деловые связи в сфере бизнес-авиации. На протяжении двух лет ОНАДА организует Балтийский форум деловой авиации, а также построен комплекс наземного обслуживания бизнес-джетов FBO Riga, ориентированный в первую очередь на оказание услуг российским клиентам. В дальнейшем ОНАДА планирует

расширять свое присутствие и в других регионах. На JetExpo 2013 уже в четвертый раз ОНАДА организовала коллективный стенд, на котором посетители выставки могут познакомиться с представителями сразу нескольких компаний и получить информацию о предлагаемых услугах. В этом году на единой площадке ОНАДА представлены шесть компаний: Avcom-D, Jetflite OY, Aviation Broker, Aerocredo, OperaJet, ABS jets.

Посетители выставки JetExpo 2013 могут также обсудить самые острые темы непосредственно с ведущими участниками рынка и экспертами: для всех желающих ассоциация проводит специальную открытую встречу.

Обсуждение проблем отрасли началось еще накануне открытия выставки. За день до начала JetExpo 2013 представители ОНАДА приняли активное участие в Форуме деловой авиации, организованном в партнерстве с ассоциацией компаний АТО Events и журналом «Авиатранспортное обозрение». ■

Анна Назарова



PILATUS

DA VINCI

Leonardo da Vinci
1452 - 1519

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** 

Eurocopter Vostok — один из ведущих поставщиков легких вертолетов на российский рынок. В этом году компания вновь принимает участие в JetExpo после нескольких лет отсутствия, и ее генеральный директор Лоранс Риголини рассказала Show Observer о новых моделях, которые Eurocopter готов предложить на российском рынке деловой авиации.

Еurocopter поставляет много вертолетов отечественным коммерческим операторам, а насколько важна для вашего бизнеса в России деловая авиация? Какие модели популярнее всего у покупателей на этом рынке?

— Конечно же, этот сегмент очень важен для Eurocopter вообще и для Eurocopter Vostok в частности. 10–15 лет назад мы начали продвигать свою продукцию в России, и именно в этом сегменте деловой авиации нас ждал успех.

Как вы знаете, вся продукция из нашего модельного ряда многоцелевая и каждый наш вертолет может применяться для любых задач, включая корпоративные и VIP-перевозки. Наибольшим успехом в этой категории, разумеется, пользуются одно- и двухдвигательные вертолеты семейства Ecureuil, но успешны и модели EC120 и EC130. К корпоративному и VIP-классу относятся также другие наши двухдвигательные модели: EC135 и EC155. Последняя принадлежит семейству Dauphin, воплощающему новейшие достижения в VIP-перевозках. Именно поэтому на данной моде-

«Мы поставили в Россию около 70 вертолетов в VIP-комплектации»

ли остановили свой выбор несколько российских олигархов.

— Сколько вертолетов Eurocopter в VIP-исполнении летает сегодня в России?

— Мы поставили в VIP- и корпоративном исполнении около 70 вертолетов, что составляет порядка 50% от их общего парка. В ближайшие месяцы VIP-варианты составят 60% наших поставок. Так что этот сегмент весьма значителен.



Eurocopter Vostok

Лоранс РИГОЛИНИ

генеральный директор Eurocopter Vostok

— Этим летом вы проводили в России и Украине демонстрационный тур EC130 T2. Как публика приняла эту модель?

— Все прошло прекрасно! Рынок с большим воодушевлением встретил этот вертолет, влюбившись в него с первого взгляда — или с первого полета, несмотря на то что такой демотур проводился в России впервые. Вертолет еще не был сертифицирован и зарегистрирован в России, экипаж был иностранным — его пилотировал летчик-испытатель Eurocopter. Каждый день в полете его испытывали по 15–20 человек: пилоты, эксперты в области авиации, потенциальные покупатели и представители власти.

Впервые EC130 T2 был представлен в 2012 г. в США и полюбился покупателям своей комфортабельностью, фантастической обзорностью и крайней легкостью в управлении. Разумеется, хотя эта модель ориентирована в основном на VIP-рынок, она годится не только для данного сегмента. Благодаря своему новому, более мощному двигателю этот вертолет также можно использовать в санитарной авиации, для пассажирских перевозок и авиационных работ.

— Удалось ли уже получить из России заказы на EC130 T2 в VIP-комплектации?

— Первые поставки должны состояться к концу этого года. Заказчики — частные лица, которых мы не вправе раскрывать.

— Еще одна из моделей, ожидаемая здесь с нетерпением, — EC175. Заказывала ли авиакомпания «ЮТэйр» эти машины в VIP-комплектации?

— Нет, «ЮТэйр» заказала вертолеты в варианте для пассажирских перевозок, но мы, конечно же, предлагаем на продажу и различные комплектации в VIP-исполнении. Впервые эти варианты были представлены в мае на выставке EBACE в Женеве. Мы сотрудничаем с компанией Pegasus Design из Великобритании. Один из VIP-интерьеров был разработан в соответствии с требованиями его первого заказчика, который посчитал нужным сохранить конфиденциальность; кроме того, было создано еще три типа VIP-интерьеров.

Мы уверены, что в будущем EC175 будет востребован как VIP-вертолет, ведь у него удачный размер салона, уровень комфорта и летные характеристики. Насколько я знаю, на сегодня Eurocopter уже продал несколько вертолетов в VIP-исполнении. Об этом не объявлялось, поскольку покупатели предпочли остаться неизвестными публике, но к моменту поставок или заказов, или мы сами расскажем об этом.

— Когда вы ожидаете поставок первых EC175 VIP в Россию?

— Наверное, следует назвать 2015 г., учитывая время, необходимое для сертификации этой модели в России, поиска покупателей и оформления сделок. Мы надеемся получить российскую сертификацию в 2014 г., именно на этот год назначены поставки «ЮТэйр».

— Кто проектирует VIP-интерьеры для вертолетов Eurocopter?

— В нашей основной компании есть соответствующее подразделение. Для каждой модели вертолета разрабатываются специальные интерьеры, которые мы предлагаем своим заказчикам, но если заказчик пожелает чего-то совсем особого, мы и это для него разработаем. Это требует времени, иногда — отдельной сертификации, и, разумеется, за это придется заплатить.

— Российские покупатели предпочитают стандартную комплектацию или требуют особых вариантов?

— Если говорить о легких моделях — EC120 или семействе Ecureuil — их заказчики выбирают предлагаемые нами комплектации. Поставка более тяжелых вертолетов — EC155 и EC175 — может быть связана с исполнением особых пожеланий. Их покупатели платят такие деньги, что вправе выдвигать специальные требования к отделке. ■

Интервью подготовил Максим Пядушкин

Beechcraft сертифицирует новые модели в РФ

Американский производитель Beechcraft Corporation активно продвигает турбовинтовые самолеты на российский рынок частной и региональной авиации. На выставке JetExpo 2013 компания демонстрирует сразу две машины: на стенде можно увидеть уже знакомый отечественным покупателям Beechcraft King Air 350i, а на статической экспозиции — King Air C90GTx. В России пока сертифицирован только один самолет линейки King Air — 350i, но до конца года планируется получить одобрение на эксплуатацию еще двух моделей: C90GTx и 250i. Кроме того, на стадии переговоров находится создание станций по гарантийному обслуживанию самолетов King Air.

В представительстве Beechcraft Corporation подчеркивают, что у King Air 250 и C90GTx достаточно конкурентных преимуществ перед одноклассниками: оба турбовинтовых самолета имеют два двигателя, а не один, что является относительной редкостью для машин такого класса. Это обеспечивает более высокий уровень безопасности, чем у конкурентов. Самолеты также способны взлетать с грунтовых ВПП, что особенно важно при эксплуатации машин в российских регионах с разрушающейся аэропортовой инфраструктурой. Кроме того, турбопропы обладают улучшенными летно-техническими характеристиками — оба оснащены композит-

Олег Борисов / Transport-Photo.com



Пока наиболее популярной моделью Beechcraft в России остается King Air 350i

ными вертикальными законцовками крыла.

Разумеется, говорить о скачкообразном спросе в России на машины линейки King Air, как, например, в США, где каждый пятый гражданин имеет удостоверение частного пилота, не приходится по ряду объективных экономических причин, однако собственная рыночная ниша для них все же сформировалась. Основные сегменты сбыта — это малая и региональная авиация, частные пилоты и представители бизнеса, которым необходима надежная «рабочая лошадка».

Впрочем, точно оценить потенциал этих потребительских ниш затрудняется даже производитель, отмечая что «объем российского рынка никто на сегодняшний момент окончательно просчитать не может, так как в советские времена были сотни машин разного вида, а сегодня летают лишь единицы». Пока же наиболее популярной моделью среди российских покупателей, как говорят в компании, является King Air 350i, способный перевозить 8–12 чел. и преодолевать расстояния в 3500 км. **■**

Анна Назарова

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.
Turbomeca

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

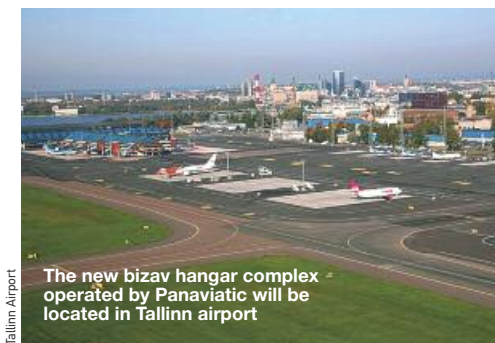
109052, Россия, г. Москва, ул. Нижегородская, д. 70, стр.2
Tel./fax: +7 (495) 708-48-00 www.techtr.ru

www.techtr.ru

www.turbomeca.com

Panaviatic to set up a new Baltic hangar complex

Estonia's biggest bizav operator Panaviatic is making a return to JetExpo. Chief Executive Manager Aleksei Kulakovski says this year's exhibition in Moscow is an ideal venue for the company to present one of the biggest aeronautical infrastructure projects in the recent history



The new bizav hangar complex operated by Panaviatic will be located in Tallinn airport

of Estonia: a dedicated hangar complex for business aircraft, to be operated by Panaviatic.

The hangar complex is expected to enter into service in April 2014, Kulakovski says. It will comprise five hangars of various size, accommodating up to 10 mid-size business jets and a single BBJ/ACJ airliner. The total area of the complex will cover about 5,200 sq. m.

The project cost is estimated at about 5 million euros, the principal investor being Tallinn Airport. Apart from providing hangarage for business jets, the new complex will also offer MRO services by Panaviatic's Part 145 EASA-compliant subsidiary AS Panaviatic Maintenance.

The Baltic bizav infrastructure has significantly scaled up in recent years. In 2010, FBO Riga became the first business aircraft handling facility to open in the region. It is obvious that the Baltics states, with their compact area and low flying intensity (around 150 aircraft movements monthly in Estonia), cannot sustain two major handling operators. Panaviatic is quite explicit about its new terminal being primarily dedicated to serving business aviation flights from Moscow and St. Petersburg. According to Kulakovski, the new complex should strengthen the company's positions in attracting new customers from these two major Russian cities. Furthermore, it is expected to help Russian business jet owners to reassess the Baltic region in the light of its geographical proximity, scope of readily available services, and also advantageously low handling and maintenance costs compared to European locations. ■

Anna Nazarova

Бизнес-лайнеры всегда в цене

Посетители выставки JetExpo 2013 имеют возможность побывать на борту наиболее популярного бизнес-лайнера компании Airbus Corporate Jets — ACJ319. Эта модель, относящаяся к самому высокому ценовому сегменту среди самолетов бизнес-авиации, — конвертированный магистральный самолет A319 с увеличенной дальностью полета.

Оператором представленного во Внуково-3 самолета является австрийская компания Tyrolean Jet Services, занимающаяся чартерными и VVIP-перевозками. Ее ACJ319, оборудованный эксклюзивным дизайнерским салоном, впервые представляется в России. Дизайн салона этого самолета выдержан в современном стиле. Здесь есть все необходимое для комфортабельного перелета: просторная зона отдыха, спальная комната со встроенным душем, а также отдельная зона, оборудованная эргономичными креслами. Самолет рассчитан на комфортабельное размещение 19 пасс.

По словам директора по маркетингу Airbus Corporate Jets Дэвида Велупиллая, ежегодное участие компании в статической экспозиции JetExpo отлично иллюстрирует, что «Россия — важный рынок для Airbus, которому компания стремится показать самолет с самым широким и высоким салоном в классе».

О том, что ACJ319 — наиболее успешный продукт производителя, говорят цифры: согласно ежегодному отчету Ассоциации производителей самолетов АОН (GAMA), с 2010 по 2012 г. из 34 проданных корпоративных Airbus 20 пришлось именно на модель ACJ319. По данным американского консалтингового агентства JETNET, основной регион «прописки» ACJ319 — это Европа, в ней зарегистрировано 57% от общего парка; за ним следует Азия (35%).

Лайнеры европейского производителя реже выставляются на продажу по сравнению с конкурентом BBJ: согласно JETNET, на вторичном рынке ежегодно фигурируют 2–3 ACJ319, в то время как число BBJ переваливает за 15 единиц.

С точки зрения продаж бизнес-лайнеры — самый стабильный сегмент в деловой авиации. Согласно отчетности GAMA, когда в 2009–2010 гг. поставки бизнес-джетов резко обвалились, производство бизнес-лайнеров, в особенности семейства ACJ, стало только расти. В ближайшее десятилетие этот сегмент ожидает такая же стабильность: в прогнозе Zenith Jet говорится о поставках 302 бизнес-лайнеров стоимостью 19,4 млрд долл. ■

Анна Назарова



ACJ319 с эксклюзивным дизайнерским салоном впервые представляется в России

Аirbus

G650

МАКС. СКОРОСТЬ: 0,925 МАХА
МАКС. ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЁТА: 12,964 КМ
МАКС. ВЫСОТА: 15,545 М

Сверхгабаритный | Сверхдальнемагистральный | Сверхвысокоскоростной



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Никогда еще перелет не был столь незаметным, как на G650®, самом быстром в мире сертифицированном гражданском реактивном самолете, совершающим международные перелеты с одной дозаправкой. Gulfstream G650 летает быстрее, выше и дальше, чем любой другой гражданский бизнес-джет. Теперь вы можете проводить больше времени в пункте назначения, чем в полете.



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

Теоретическая дальность полета 0,85 Маха с восемью пассажирами и запасом топлива по NBAA IFR. Фактическая дальность полета зависит от маршрута, проложенного службой УВД, скорости, погодных условий, комплектации и других факторов.

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Dassault Aviation entered the Russian market back in the 1990 and still has very strong positions here. The Falcon jet family is the manufacturer's leading product, so the vice-president Falcon sales Gilles Gautier told Show Observer about the company's current and future products and describes his expectations from the Russian market and JetExpo.

This year Dassault celebrates the 50th anniversary of the Falcon family. Looking back a half a century, what do you view as your greatest achievements? What are your priorities over the next five decades?

— Falcons are recognized worldwide for their peerless safety track record, their superior technology, and robustness, derived largely from the heritage of Dassault fighter aircraft. They have pioneered many of the industry's leading features, from the first supercritical wing, on the Falcon 50, to the first HUD, the Falcon 2000, and the first fly-by-wire flight controls, Falcon 7X.

All Falcons are engineered for maximum flexibility, comfort and operating economy, with the ability to operate at challenging airport and fuel consumption levels as much as 50% lower than that of competing aircraft.

These qualities have helped to make Dassault Falcon an industry leader in the large cabin segment. More than 2,250 Falcons have been delivered to customers in more than 70 countries around the world since the first flight of the Mystere 20 on May 4, 1963.



Dassault Aviation

Gilles Gautier

Vice-president Falcon sales, Dassault Aviation

The Falcon family's 50th year anniversary is not about nostalgia. It is a great opportunity to recall the key values upon which the success of the Falcon line has been built — a profound respect and loyalty to customers, a permanent quest for better quality and safety and a passion for innovation. These values are Dassault Falcon's DNA, the cornerstone on which it intends to build its future.

— Last year you told Show Observer that at JetExpo 2013 you'd be ready to reveal more details about the SMS program. Why do you con-

sider that this aircraft will be a game-changer in business aviation?

— The SMS is a very ambitious program. The airplane will set new standards for performance and comfort at the high end of the mar-

“We still see enormous pent-up potential in the Russian market”

ket. It will feature all the attributes operators have come to expect in a Falcon. We are very confident it will draw significant interest from customers the world over, and particularly in region such as Russia and the CIS.

The aircraft will be presented at the forthcoming NBAA Convention that will take place in Las Vegas on October 22-24, and until then, unfortunately, we cannot divulge any further details.

— Do you think the Russian market nearing saturation after a decade of strong growth?

— The Russian Falcon fleet has doubled over the past five years and 60 aircraft are currently in operation, including seven handed over in the first half of this year, most of them 7X's. It's true that commercial activity has slowed down a bit lately as the market has matured. But we still see enormous pent-up potential in the Russian market and expect to see very strong growth in the years ahead.

— How are plans progressing for developing the Dassault Falcon Service Center in Moscow?

The company owned Dassault Falcon Service center in Vnukovo recently moved into expanded premises at the new Vnukovo 3 business aviation facility, closer to service providers. We have further plans for this center, some of which will be announced at JetExpo 2013.

We also continue to work hard with the Avia Group to set up an Authorized Service Center at Sheremetyevo and with Gazpromavia at Ostafyevo. Other projects to expand our Russian support include a Moscow-based spare parts warehouse.

— What are your expectations at JetExpo 2013?

— JetExpo is Russia's leading business aviation show, equipped with superb exhibition facilities and plenty of quality space to meet with clients. It's an excellent venue at which to showcase the passion for aviation and aeronautical technology that we share with our Russian customers. We have reinforced our presence there over the last few years and will continue to do so in the future. This year Eric Trappier, the new named Chairman/CEO of Dassault Aviation, will be on hand at JetExpo — for the first time.

We look forward to firming up some sales discussions and meeting with new prospects. ■

This interview is prepared by
Elizaveta Kazachkova



Katsuhiko Tokunaga

«Вертолеты России» и AgustaWestland создадут новую модель

В конце августа холдинг «Вертолеты России» и итальянский вертолетостроитель AgustaWestland подписали соглашение о совместной разработке, производстве и продаже нового однодвигательного вертолета взлетной массой 2,5 т. Это предварительное соглашение по совместному проекту, финальный документ должен быть подписан до ноября 2013 г. «Мы переходим на новый уровень разработки и развития программы. Техническая и коммерческая оценка проекта, которая вскоре будет завершена, позволит нам заложить основу для современного, эффективного, в том числе и с экономической точки зрения, вертолета, способного успешно конкурировать на глобальном рынке», — отметил генеральный директор компании AgustaWestland Даниэль Ромити.

Впервые о планах совместной разработки новой модели было объявлено на выставке в Фарнборо в 2012 г. Руководство AgustaWestland объясняло тогда, что этот вертолет будет абсолютно новой моделью, не имеющей ничего общего с 2,5-тонным вертолетом

AW119 Koala, который сейчас есть в продуктовом ряду итальянской компании. Для «Вертолетов России» новый проект — важный шаг по освоению сегмента легких однодвигательных вертолетов, где сейчас отечественные вертолетостроители проигрывают иностранным конкурентам.

Предварительные оценки технического проекта вертолета и его коммерческих перспектив, как ожидается, будут завершены в ближайшие несколько месяцев. В «Вертолетах России» говорят, что первые детали по облику нового вертолета могут быть обнародованы до конца года. Планируется, что работа над программой будет вестись на паритетных началах, при этом новый вертолет будет разрабатываться для глобального рынка и выполнения широкого круга задач.

Как сообщалось ранее, в июне этого года была создана специальная рабочая группа по разработке этого проекта. Сейчас производится макетирование будущего вертолета. Сертификация новой машины Европейским агентством по безопас-



Марина Лысцева

На JetExpo 2013 демонстрируется первый результат российско-итальянского сотрудничества — вертолет AW139, собранный в Томилино

ности авиaperевозок (EASA) планируется на конец 2016 г. Ожидается, что производство нового легкого вертолета также будет развернуто в Томилино, где сейчас на HeliVert — совместном предприятии «Вертолетов России» и AgustaWestland — собираются двухдвигательные вертолеты AW139, один из которых демонстрируется на JetExpo 2013. ■

Елена Агтикова

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

Bombardier оценивает рынок деловой авиации России

Традиционно заинтересованный в российском рынке деловой авиации канадский производитель Bombardier Aerospace знакомит посетителей JetExpo 2013 сразу с тремя моделями бизнес-джетов: средними Challenger 300, Challenger 605 и новым флагманом линейки — дальнемагистральным Global 6000. В компании отмечают значительный потенциал отрасли деловой авиации в России и странах СНГ: согласно ежегодному прогнозу Bombardier, охватывающему период с 2013 по 2032 г., на отечественный рынок будет поставлено 1570 бизнес-джетов, а их общий парк составит 1925 единиц. Для сравнения: в 2013 г. совокупный флот бизнес-джетов на постсоветском пространстве составляет всего 4% от общемирового, что в переводе на цифры не превышает 550 самолетов.

Среди ключевых драйверов дальнейшего роста рынка анали-

тики Bombardier Aerospace выделяют стабильность цен на продукцию нефтегазового сектора, доходы от которого составляют 50% в российском федеральном бюджете, вступление России в ВТО, проведение Олимпиады-2014 в Сочи, рост ВВП — в среднем на 3,1% в течение ближайших 20 лет. Кроме того, в Bombardier смело предполагают, что Россия может стать «движущей силой мирового рынка бизнес-авиации» при условии, если текущие регулятивные барьеры будут постепенно демонтированы. Другим стимулом к дальнейшему развитию рынка аналитики компании называют рост числа долларовых миллиардеров. Однако этот драйвер развития несет, скорее, негативный оттенок, так как на экономически развитых рынках (согласно тому же прогнозу) процветание деловой авиации обусловлено ростом прибыли корпораций и глобализацией экономики.



Bombardier Global 6000

Кстати, аналитики Bombardier отмечают высокий потенциал отечественной деловой авиации не только в перспективе до 2032 г., но и по состоянию на текущий период. Согласно их исследованиям, по итогам 2012 г. Россия и страны СНГ стали третьим регионом в мире (после Северной и Латинской Америки) по объему заказов на биз-

нес-джеты (с долей в 22% от общемирового портфеля). Наиболее востребованными среди российских покупателей традиционно остаются самолеты среднего и высшего ценового сегмента — именно эти классы бизнес-джетов Bombardier можно увидеть на статической экспозиции JetExpo 2013. ■

Анна Назарова

Beechcraft heavily present at JetExpo 2013



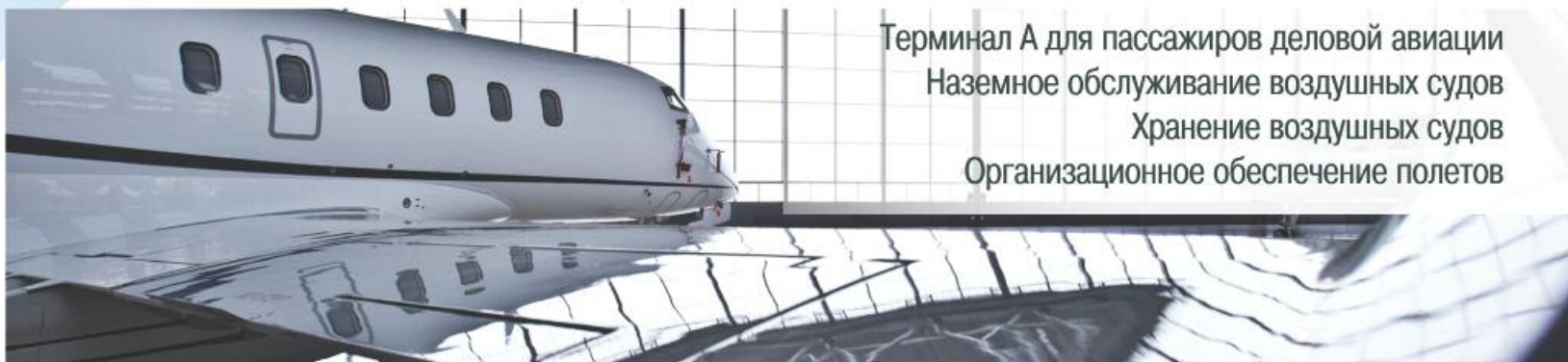
US manufacturer Beechcraft is aggressively promoting its turboprop aircraft to the Russian private and regional market. Two Beechcraft models are present here at JetExpo 2013. A King Air 350i, which is already familiar to Russian customers, is on the company's stand, while a King Air C90GTx is in the static park. The 350i is so far the only Beechcraft product to have been certified in Russia, but the company plans to get the C90GTx and 250i models approved before the end of the year. In parallel, the manufacturer is in talks over setting up several King Air warranty stations in Russia.

Both the King Air 250 and C90GTx models have a competitive edge in their class, Beechcraft sources say. Unlike most of their peers, these are twin-engined aircraft, which improves safety. Both models can take off from unpaved strips, a particularly handy parameter in view of Russia's somewhat degraded airfield infrastructure. Both have composite wing-

lets for enhanced performance. Russian demand for King Air is unlikely to increase explosively in the foreseeable future, the primary reason being that there are too few PPL holders in Russia as compared to the USA, where one in five citizens hold a private pilot's license. Nevertheless, Beechcraft products do have a market niche in this country. Their principal customers include general and regional aviation operators, as well as private pilots and businesspersons in need of dependable workhorses. However, even the manufacturer finds it hard to appraise the potential market potential: "Nobody can estimate the current market; in the Soviet times, different [Russian] aircraft types were represented by hundreds of examples, whereas now only few of each type are in operation». For the time being, the most popular Beechcraft model in Russia is now the King Air 350i, which is capable of transporting eight to 12 passengers to 3,500 km. ■

Анна Назарова

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

Panaviatic построит новый ангарный комплекс в Прибалтике

Крупнейший эстонский оператор бизнес-авиации Panaviatic в очередной раз принимает участие в московской выставке JetExpo 2013. Как рассказал Show Observer президент Panaviatic Алексей Кулаковский, в этом году JetExpo станет идеальной площадкой для презентации одного из самых крупных инфраструктурных авиационных проектов в современной истории Эстонии — строительстве специализи-

рованного ангарного комплекса для самолетов бизнес-авиации, оператором которого станет Panaviatic.

«Срок ввода в эксплуатацию нового ангарного комплекса рассчитан на апрель 2014 г., — рассказывает Алексей Кулаковский. — Это будет комплекс, состоящий из 5 ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый джет типа BBJ/ACJ. Общая



Новый комплекс в аэропорту Таллина будет состоять из пяти ангаров различного размера

площадь комплекса составит около 5200 м²».

Предполагается, что объем финансирования в проект составит порядка 5 млн евро, главным инвестором выступит аэропорт Таллина. В новом ангарном комплексе будут предоставлять-

ся не только услуги хранения бизнес-джетов, но и сервисное и техническое обслуживание. Их будет предоставлять дочерняя компания Panaviatic — AS Panaviatic Maintenance, сертифицированная по Part-145 Европейским агентством по безопасности авиаперевозок (EASA).

В последние годы в странах Прибалтики наблюдается активное развитие инфраструктуры для обслуживания самолетов деловой авиации. Например, в 2010 г. был открыт первый в регионе комплекс наземного обслуживания — FBO Riga. Очевидно, что небольшой географический размер стран Прибалтики, а также невысокая интенсивность полетов (например, в Эстонии совершается около 150 рейсов в месяц) не способны «прокормить» сразу двух крупных игроков на прибалтийском рынке наземного обслуживания. В Panaviatic не скрывают, что строительство нового терминала ориентировано в первую очередь на обслуживание самолетов и рейсов деловой авиации из Москвы и Санкт-Петербурга. По словам Кулаковского, «открытие нового комплекса поможет компании занять хорошую позицию в привлечении новых клиентов из двух столиц». Кроме того, это позволит российским клиентам, уже владеющим бизнес-джетами, по-новому взглянуть на балтийский регион, «поскольку его географическая близость, спектр услуг, сервисов и уровень финансовых затрат на управление и обслуживание самолетов не сравнимы с европейскими». ■

Анна Назарова

Bombardier sizing up Russian bizav market

Bombardier Aerospace of Canada, a long-established player on the Russian bizav market, is presenting three business jet models at JetExpo 2013. These are the super-mid-size Challenger 300 and Challenger 605, as well as the company's new flagship aircraft, the long-range Global 6000. Bombardier believes it has tangible bizav claims to Russia and the CIS. According to the company's annual forecast for 2013 to 2032, a total of

1,570 business jets will be delivered to Russia, boosting the country's overall fleet to 1,925 units. By comparison, the total number of business jets operated across the former USSR in 2013 stands at around 550 units, amounting for a meager 4 % of the global fleet.

Bombardier analysts tend to explain their favorable forecast by the current stability of oil and gas prices, which contribute up to 50 percent to Russia's budget, as well as

by Moscow's recent accession to WTO, the upcoming 2014 Sochi Olympic Games, and by the country's projected average annual GDP growth of 3.1% for the next 20 years. Moreover, Bombardier boldly claims that Russia is likely to become a driver of the world bizav market if only the current regulatory barriers are lifted. Increasing numbers of dollar billionaires are another driving force for the local market growth; this, however, has its own downside: indeed, in the developed markets, according to the same forecast, bizav prosperity is dependent on growing corporate profits and economic globalization.

Incidentally, Bombardier's analysts report high potential of Russian business aviation not only as far as 2032 but in the current trend as well. The research indicates that, as of year-end of 2012, Russia and the CIS had become the third biggest customer region for business jets (22 % of total orders) after North and South Americas. Hi-end and middle-end business jets (in terms of price) retain their allure for Russian customers. This is why these aircraft are featured on Bombardier's static display at JetExpo 2013. ■

Anna Nazarova



Bombardier boldly claims that Russia is likely to become a driver of the world bizav market

Александр Давыденко

Сертифицирован Ми-171 в VIP-варианте

Холдинг «Вертолеты России» получил сертификат Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) на гражданский вертолет Ми-171, предназначенный для корпоративных и VIP-перевозок. Церемония вручения сертификата состоялась в конце августа на авиасалоне МАКС-2013.

Интерьер повышенной комфортности для этой машины создает партнер холдинга «Вертолеты России» — компания «АэроТакси-Сервис», которая специализируется на изготовлении и обслуживании пассажирских интерьеров VIP-класса для вертолетов российского производства. По мнению разработчиков, одним из главных достоинств нового салона является дополнительная шумоизоляция, благодаря которой пассажиры могут свободно общаться во время полета.

Центральная часть фюзеляжа вертолета разделена на три отсека — передний и задний тамбуры и пассажирский салон, в котором могут



АТО.ру
VIP-вариант Ми-171 рассчитан на перевозку 8 пассажиров

разместиться восемь пассажиров и один бортпроводник. Салон оборудован мягкими креслами, выдвижными столиками, медиаоборудованием, позволяющим пассажирам пользоваться Интернетом во время полета. В хвостовой части имеются туалет и багажный отсек.

По сравнению с базовой версией Ми-171 VIP-версия снабжена улучшенным

авиационным оборудованием. Например, вместо радиостанции УКВ-диапазона вертолет оснащается радиостанцией МВ-диапазона «Прима-МВ». Дополнительно устанавливается радиоаппаратура оповещения и развлечения пассажиров, радиостанция «Пульсар» и универсальный блок связи УБС-К. ■

Анна Арасланкина

Mi-171 VIP version awarded certification

Russian Helicopters has obtained CIS-wide certification for the corporate/VIP version of the Mil Mi-171 helicopter. The formal ceremony was held at the MAKS 2013 air show in August.

Mi-171VIP production has been launched at Russian Helicopters subsidiary, Ulan-Ude Aviation Plant. Its luxury cabin interior is designed by Russian Helicopters partner AeroTaxi-Service, which specializes in manufacturing and servicing VIP interiors for Russian-built rotary-wing aircraft. The designers point to enhanced sound isolation, allowing for comfortable communication between passengers in flight, as one of the new interior's key features.

The central section of the cabin is divided into three areas: the forward and aft vestibules and the passenger area, which seats eight passengers and one flight attendant. The cabin is fitted out with comfortable seats, stowable tables, and an in-flight entertainment system, which includes Internet connectivity. There are a lavatory and a baggage compartment in the aft.

Compared with the Mi-171 baseline, the VIP version features improved avionics. The original UHF radio has been supplanted with the Prima-MV integrate VHF radio set. Additional equipment includes a public announcement/IFE system, a Pulsar radio, and a Kontur-NIIR UBS-K universal coupling unit. ■

Anna Araslankina

Paint4Jets® - краска для деловой авиации

сертифицирована: EMBRAER / CESSNA / HAWKER / BOMBARDIER / GULFSTREAM / AIRBUS / BOEING / BAE / DASSAULT / SUKHOI

VIP - интерьер

КОЖА / ТКАНЬ / КОВЕР / ПЛЕНКА

химия для ТОиР

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ А/В/С/D - CHECK

aviation equipment and materials

(495) 988 90 35
aviom@aviom.ru

www.aviom.ru / certified by:
ISO 9001:2008 / EN9120:2009 / AS 9120 Rev A

В рамках прошедшего недавно МАКС-2013 итальянский вертолетостроитель AgustaWestland и холдинг «Вертолеты России» подписали соглашение о совместной разработке нового однодвигательного вертолета массой 2,5 т. Эта программа означает новый уровень сотрудничества двух компаний, основной смысл которого — развитие корпоративного и VIP-сегмента вертолетостроения в России. О приоритетах компании, важности российского рынка и новой программе изданию Show Observer рассказал недавно вступивший в должность генерального директора AgustaWestland Даниэль РОМИТИ.

Господин Ромити, став генеральным директором AgustaWestland, какие цели Вы ставите перед компанией?

— Мы продолжим выводить на рынок новые продукты, развивать технологии, расширять и укреплять международные партнерства, направлять все больше усилий на удовлетворение запросов заказчиков. По всей организации — будь то инжиниринг, производство, продажи, техподдержка или что угодно — внедряется новое мировоззрение, основанное на установке «думать о заказчике». Мы стремимся стать не просто поставщиком, а партнером наших клиентов, понимать их требования в ближне- и долгосрочной перспективе. По результатам 2012 г. почти 40% доходов компания получила от обслуживания эксплуатантов и услуг по обучению и подготовке персонала. Причем мы хотим увеличить долю этих составляющих в структуре доходов и инвестируем в эти сферы, предлагаем новые решения, открываем новые центры поддержки и обучения.

— **Вертолетный рынок восстановился от последствий рецессии, но оживилась и конкуренция. Как новые программы AgustaWestland — AW189, AW169 и AW609 — отвечают на вызовы сегодняшней экономики?**

— AgustaWestland сохранила конкурентоспособность в кризисных условиях благодаря современной линейке вертолетов основных весовых категорий, удовлетворяющих требованиям как коммерческих, так и государственных структур, а также благодаря инвестициям в новые технологии и расширяющемуся спектру услуг. Семейство вертолетов нового поколения, включающее AW139, новые программы AW189/AW169 и революционный AW609



Даниэль РОМИТИ

генеральный директор
AgustaWestland

[конвертоплан. — Прим. ред.], унифицировано с точки зрения принципов проектирования, сертификационных стандартов, компонентов, подходов к техническому обслуживанию и подготовке персонала. Предполагается до 20% унификации по запчастям, до 30% общего оборудования для ТОиР, до 40% экономии времени при переучивании летного состава с одного типа на другой в рамках семейства. Это новая формула управления парком, и рынок на нее отреагировал: крупные операторы размещают заказы как минимум на две модели сразу. Что касается AW609, то это первая программа коммерческого конвертоплана, и мы убеждены, что она открывает совершенно новые возможности.

— **Удовлетворены ли вы результатами партнерства с холдингом «Вертолеты России»? Насколько российский рынок является ключевым для AgustaWestland?**

— Партнерство с «Вертолетами России» в форме совместного предприятия HeliVert оказалось крайне успешным и выгодным для обеих сторон. За несколько лет нам удалось объединить усилия для создания

одного из современнейших производственных комплексов, призванных удовлетворить растущий спрос на российском рынке. Предприятие наращивает мощности и выйдет на производство 15–20 вертолетов AW139 к 2015 г. Первый вертолет, который HeliVert уже поставил заказчику, полностью соответствует стандартам качества

«Наши достижения в России связаны с сегментом частной и корпоративной авиации»

AgustaWestland и требованиям оператора. Успех этого сотрудничества побудил нас принять решение о совместной разработке на равных условиях программы нового однодвигательного вертолета в весовой категории 2,5 т.

Что касается присутствия AgustaWestland на российском рынке, то наши основные достижения связаны с сегментом частной и корпоративной авиации. Здесь не только AW139, но и AW119, и в последнее время GrandNew пользуются спросом операторов: более 30 вертолетов разных моделей находятся в эксплуатации, еще несколько машин будут поставлены до конца года.


— **Новая программа нацелена только на российский рынок или она войдет в продуктовую линейку AgustaWestland?**

— Планы нового легкого вертолета отвечают требованиям глобального рынка. Обсуждение технических и конструкторских концепций, а также маркетинговые исследования находятся на ранних этапах, поэтому я не стану высказывать теоретические предположения о емкости рынка или распространяться об объеме инвестиций. Тем не менее мы и наши партнеры пришли к пониманию, что для успеха программы мы должны выдерживать два важных параметра — вес и цену, поскольку конкуренты у этой модели очень сильны.

— **Чего Вы ждете от JetExpo 2013?**

— В выставке принимает участие наш официальный дистрибутор, компания Eхs-lases. На статической стоянке будет представлен второй вертолет AW139, собранный на предприятии HeliVert в Томилино. Что касается перспектив продаж на региональном рынке, то, разумеется, HeliVert поддержит наши достижения, по мере того как новые AW139 российской сборки будут поставляться заказчиком. ■

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Just fly. Leave the rest to us.

We do it in the most professional manner, where your comfort begins with us.



RUSAERO

Ground handling agent in Russia and CIS

Rusaero Moscow

Tel: +7 495 755 5600

Fax: +7 495 755 5606

Email: info@rusaero.aero

SITA: MOWRAXH

AFTN: UUUUKLEX

Rusaero Europe

Tel: +353 61 36 4804

Fax: +353 61 70 7057

Email: europe@rusaero.aero

Permits • Nav. Support • Ground Handling • Fuel • Visas • Catering • Hotels • Transfers

Russian Helicopters and AgustaWestland to build a new helicopter

In late August, the Russian Helicopters holding company and AgustaWestland of Italy signed an agreement to jointly develop, manufacture and market a new 2.5-ton class single-engine helicopter. This is a heads of agreement, with the final version to be signed by November 2013.

“We are moving on to the next stage in designing and developing the program. The technical and market assessment to be completed shortly should allow us to lay the groundwork for a modern, effective and efficient helicopter that would be highly competitive on the global market,” points out Daniele Romiti, current CEO of AgustaWestland.

The technical specifications and commercial prospects of the new design should be finalized within the next few months. The representatives of Russian Helicopters say the first details about the new rotorcraft can be revealed by the end of the year. This helicopter will be developed on a 50/50 basis, with provisions made

for a wide range of roles and a worldwide market.

The project intentions were first announced at Farnborough Airshow 2012. AgustaWestland top managers said at the time that the joint design would be developed from scratch and would have nothing in common with the AW119 Koala, the Italian manufacturer's current 2.5-ton product. For Russia, the project will be a step towards penetrating into the light single-engine rotorcraft segment, where Russian manufacturers are currently losing to foreign competition.

As reported earlier, the dedicated project team was set up in June. The project is currently going through the prototyping stage. EASA certification is targeted for late 2016. Production is likely to be assigned to the Tomilino facility outside Moscow, a joint venture between AgustaWestland and Russian Helicopters, which currently assembles AW139s for Russian and CIS markets. One of these AW139s is displayed at JetExpo 2013. ■

Elena Attikova

One of the AW139s assembled in Russia is displayed at JetExpo 2013



Maria Lystseva

Несмотря на прогнозы IBA сегодня существует только одна модель VLJ — Phenom 100



Embraer

Мировой флот бизнес-джетов будет расти

Британское консалтинговое агентство International Bureau of Aviation (IBA), известное на рынке более 25 лет, опубликовало прогноз о росте и структуре мирового парка бизнес-джетов до 2025 г. Согласно оценке IBA мировой парк самолетов деловой авиации в ближайшие 12 лет вырастет на 11 тыс. бизнес-джетов и составит 31 тыс. машин. Рост парка будет простимулирован как новыми поставками, так и выходом на рынок сразу нескольких новых моделей.

В агентстве отмечают, что наиболее инвестиционно привлекательными останутся машины класса super-midsize, например Challenger 300 и Gulfstream G280, но одновременно предостерегают от покупки их одноклассника — Hawker 4000 из-за банкротства его производителя и очевидных трудностей в техническом обслуживании самолета. В компании, кроме того, предвещают стабильный рост парка дальнемагистральных бизнес-джетов Gulfstream и Bombardier, а также бизнес-лайнеров Airbus и Boeing, возлагая надежды на дальнейшую глобализацию рынка и появление модернизированных A320NEO и B-737MAX (они станут базой для новых бизнес-лайнеров уже в конце этого десятилетия).

Но, пожалуй, самым прорывным выводом, резко отличающимся этот прогноз от десятков других, стало утверждение о том, что наиболее существенный рост из всех сегментов (то есть из 11000) покажут самолеты класса VLJ. Этот прогноз представляется несколько спорным хотя бы потому, что британские аналитики не указывают ни модели, которые они подразумевают под VLJ, ни вероятный спрос на них. Дело в том, что из дюжины проектов VLJ до серийной сборки дотянули только три, один из которых (Eclipse 500) обанкротился, а другой (Cessna Citation Mustang) и вовсе откредитился от рыночной ниши VLJ, перейдя в класс entry-level. Иными словами, сегодня существует только одна модель VLJ — Phenom 100, но настолько «впечатляющую» производственную ставку на него не делает даже Embraer. Кстати, коллеги IBA по неблагодарному делу прогнозов не сильно жалуют этот сегмент джетов. Еще на пике спекулятивных идей о масштабном спросе на персональные реактивные самолеты «за миллион» аналитик Ричард Абулафия из Teal Group предрекал их скорое забвение, а маркетологи Bombardier и вовсе не рассматривают этот сегмент в своих ежегодных прогнозах. ■

Анна Назарова

Бизнес-авиация любит Внуково

Аэропорт Внуково сохраняет лидирующие позиции в списке наиболее популярных аэропортов деловой авиации в России и странах СНГ. Такие выводы сделала компания Avinode на основе данных разработанной ею системы поиска, заказа и бронирования деловых чартеров. Анализ проводился на основе количества запросов на заказ деловых чартеров.

Так, по данным Avinode, опубликованном в «Ежегоднике АТО — 2013», в прошлом году доля аэропорта Внуково среди предпочитаемых аэропортов прилета в России и СНГ составила 65,5%, среди аэропортов вылета — 33,8%. На втором месте по популярности с большим отрывом следовал петербургский аэропорт Пулково — 7,2% от всех за-

просов на прилет и 6,4% на вылет. Замыкает тройку лидеров киевский аэропорт Жуляны — 3,2% на прилет и 4,7% на вылет.

Помимо этого специалисты Avinode провели анализ популярности аэропортов деловой авиации по типам бизнес-джетов. Лидерство тоже сохранил аэропорт Внуково. Доля запросов на прилет с использованием легких реактивных ВС составила 39,3%, на вылет — 27,9%. Запросы на прилет во Внуково на средних реактивных ВС составили 64,3% от общего количества запросов, на вылет — 30,9%. Тяжелые реактивные бизнес-джеты оказались наиболее востребованными во Внуково: 72,6% на прилет и 33,9% на вылет. ■

Екатерина Сороковая

Bombardier получил рекордный заказ

Накануне открытия JetExpo 2013 канадская компания Bombardier продала принадлежащего ей оператора деловой авиации Flexjet компании Directional Aviation Capital. Согласно сообщению Bombardier, завершить сделку планируется до конца 2013 г. в результате будет образовано новое юридическое лицо. Одновременно новые собственники Flexjet разместили заказ на 245 новых бизнес-джетов Bombardier. Этот контракт стал крупнейшим как для Bombardier, так и для всей деловой авиации в целом. Его стоимость оценивается в 5,2 млрд долл.

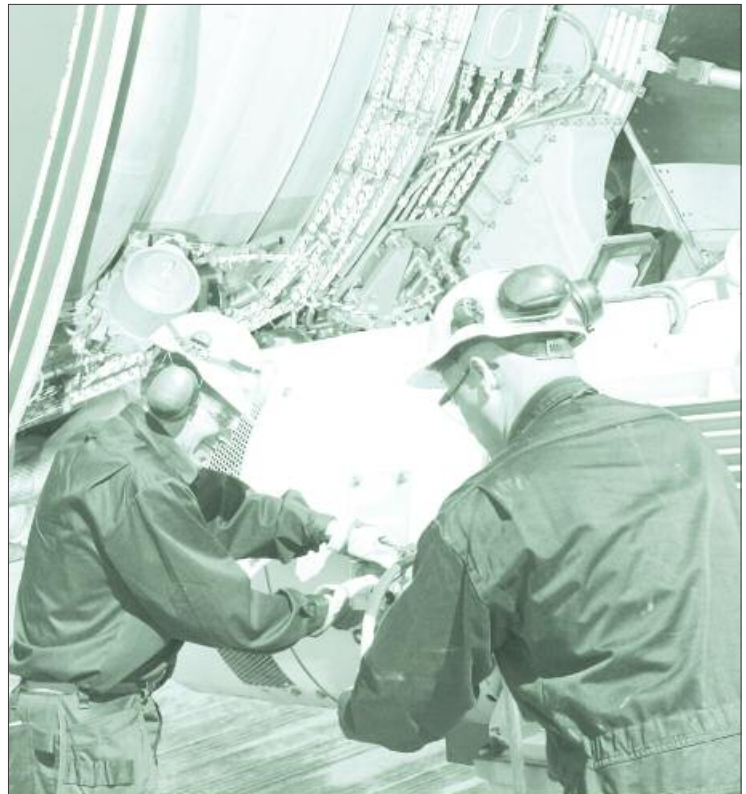
Однако из 245 заказанных самолетов только на 85 Flexjet разместила твердый контракт. Оставшиеся 160 бизнес-джетов пока в опционе. Твердый контракт включает в себя самолеты Challenger 350, Challenger 605, Learjet 75 и Learjet 85. Поставки начнутся уже в 2014 г. Как отметил руководитель Directional Aviation Capital Кен Риччи, в результате реализации этого конт-

ракта Flexjet станет самым крупным заказчиком самолетов Bombardier и самым крупным эксплуатантом флота бизнес-джетов этого производителя.

До того самый большой заказ был получен от австрийского оператора деловой авиации VistaJet. В 2012г. компания заказала 56 самолетов Bombardier Global и разместила опцион еще на 86 таких ВС. Стоимость контракта оценивалась в 7,8 млрд долл.

Согласно планам Directional Aviation Capital, Flexjet продолжит работать как независимая компания, однако будут добавлены некоторые нововведения. В частности, Кен Риччи заявил, что обновленный оператор деловой авиации будет позиционироваться как люксовый бренд, в парке которого эксплуатируются только новые самолеты, оснащенные самым современным оборудованием, эксклюзивными интерьерами и предоставляющие исключительные сервисные услуги. ■

Екатерина Сороковая



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
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ATO.RU

Russia CIS Observer

airport

Все дополнительные информационные материалы обращайтесь:
+7 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru



AIRCRAFT MAINTENANCE RUSSIA & CIS

9th international conference & exhibition
Moscow, February 25–26, 2014

A major industry conference and exhibition for the region is recognized as a must-attend for MRO industry leaders and airline decision-makers from across Russia and beyond.

The conference brings together Russian & CIS airline technical directors and engineering management with local and international MRO providers, component suppliers and aircraft manufacturers to discuss the most viable strategies for the Russian & CIS MRO industry.

KEY ISSUES

- Components Repair, Availability and Logistics in Russia.
- Technical Staff Training.
- PMA Parts in Russia.
- Aircraft Interiors.
- Engine Line Maintenance, Repair and Overhaul.
- MRO IT.

Meet **Russian and CIS airline decision-makers** in one place!

BOOK your exhibition space/booth on-line or contact directly e.klimovskaya@ato.ru

ORGANIZED BY

ATO EVENTS

IN COOPERATION
WITH



GENERAL MEDIA PARTNER



MEDIA PARTNERS



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

Marshall Aerospace займется Hawker и King Air

Компания Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG) приобрела 100% акций компании Hawker Beechcraft Services Chester, которая на протяжении последних 50 лет предоставляла услуги ТОиР для самолетов Hawker и Beechcraft. О сделке было объявлено в конце августа 2013 г. Компания получит новое название — Marshall Aviation Services.

Обновленная компания, сервисный центр которой расположен в Бротоне (Великобритания), продолжит обслуживать самолеты Beechcraft на территории Европы, Африки и Ближнего Востока, а также сохранит статус авторизованного сервисного центра по предоставлению услуг ТОиР самолетам семейств Hawker и King Air. Кроме того, в планах нового владельца расширить количество типов воздушных судов, которым будут предоставляться услуги ТОиР.

Весной прошлого года компания Hawker Beechcraft заявила о своем банкротстве и начала процесс реструктуризации, пользуясь правом добровольного заявления о защите от кредиторов по главе 11 Закона США о банкротстве. Также начались переговоры с китайской компанией Superior Aviation Beijing Co., Ltd (Superior) о продаже части бизнеса, связанного с производством и обслуживанием самолетов. Однако договориться с китайской стороной не удалось, и уже осенью Hawker Beechcraft разработала собственный план реорганизации, в результате которого компания продолжила существование под именем Beechcraft Corporation. Деятельность обновленной компании ориентирована на производство турбовинтовых и поршневых военных и учебно-тренировочных самолетов. ■

Екатерина Сорокова

RUBAA expanding to Russian regions and Baltic States

Russian United Business Aviation Association (RUBAA), the principal business aviation association of Russia, will use JetExpo 2013 to discuss prospects for opening offices both in Russian provinces and abroad, Anna Seryozhkina, executive director of RUBAA, told the Show Observer. An extraordinary RUBAA meeting scheduled for September 12 will vote on two provisions, namely opening a regional office in Ulyanovsk (Ulyanovsk Region having been designated as an aeronautical cluster by the Russian government), and setting up an office in a Baltic state. The most probable candidate country for the latter is Latvia. The country has a history of

business aviation relations with Russia; this is where RUBAA has been conducting its Baltic Business Aviation Forum for two successive years. Latvia also hosts FBO Riga, an aircraft handling facility intended primarily for servicing Russian customers. In the future, RUBAA plans to expand its presence to other geographic regions as well.

For the fourth time at JetExpo, RUBAA is playing host to several specialist businesses. This year's exposition features Avcom-D, Jetflight OY, Aviation Broker, Aerocredo, OperaJet, and ABS jets. RUBAA is also inviting exhibition visitors to a free-to-attend meeting with industry leaders. ■

Anna Nazarova

Turbomeca выбрала дистрибутора в России

Российским владельцам и операторам вертолетов с двигателями от Turbomeca станет легче обслуживать эти моторы. В августе немецкое подразделение Turbomeca Germany подписало дистрибуторский контракт с российской компанией «ТехноТрейд», предусматривающий открытие в Москве склада запчастей, инструментов и агрегатов для вертолетных двигателей производства Turbomeca. Это первое соглашение Turbomeca с Россией по дистрибуции.

«Глобальная стратегия Turbomeca включает в себя четыре ключевых направления, и главное из них — это максимальная близость к клиентам, поэтому нам так важен дистрибуторский центр в России», — отмечает вице-президент и генеральный менеджер французской компании по работе с авиапроизводителями Филипп Куто. По его словам, подписанное соглашение вполне соответствует этой стратегии, поскольку Turbomeca намеревается расширять и совершенствовать все сферы сотрудничества между странами. Он отметил, что сейчас в России на вертолетах западного производства эксплуатируется более 100 двигателей производства Turbomeca. Это уже суще-

ственный парк, и он нуждается в обслуживании. Кроме того, Turbomeca располагает контрактами на поставку своих двигателей для российских программ Ка-226Т и Ка-62. Помимо близости к клиентам глобальная стратегия компании включает в себя такие направления, как безопасность полетов, надежность продукции и услуг, а также инновации, направленные на разработку и новых двигателей, и различных видов услуг. ■

Екатерина Сорокова

Russian distributor for Turbomeca

Russian owners and operators of Western-made helicopters powered by Turbomeca engines will have more opportunities to the maintenance of these powerplants here. In August Turbomeca Germany, the German division of the French powerplant specialist, signed a distribution agreement with TechnoTrade of Russia. In what is Turbomeca's first such de-



Подписи под документом поставили вице-президент Turbomeca Филипп Куто (справа) и коммерческий директор компании «ТехноТрейд» Денис Егоров

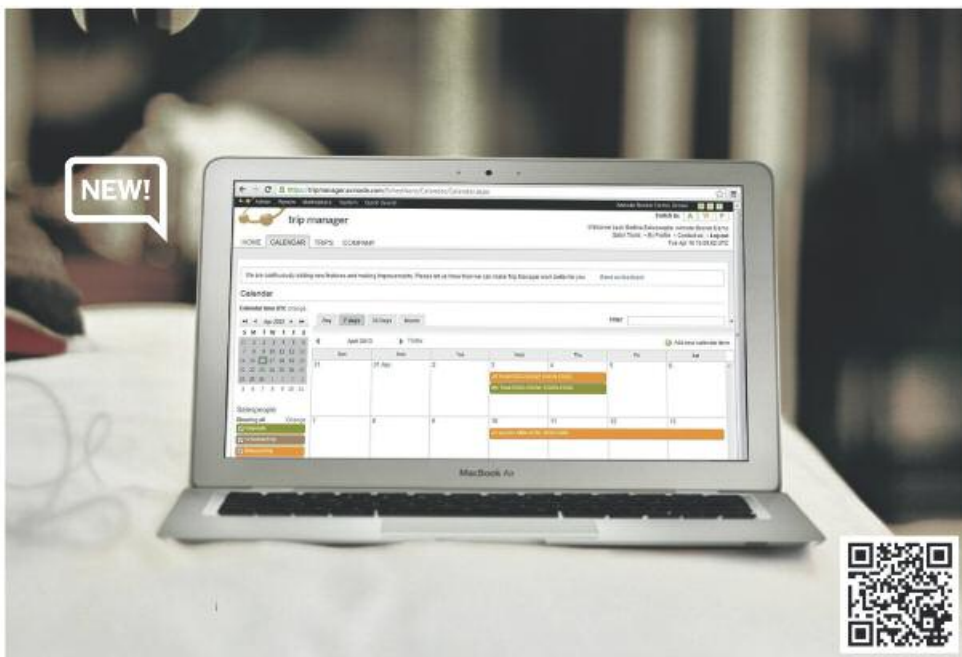
Philippe Couteaux, Turbomeca Vice-President and General Manager, Airframers (right), and TechnoTrade Commercial Director Denis Egorov, signed a distribution agreement

al with a Russian company, the parties will open a parts depot in Moscow to support the French-built helicopter engines operated in the country. Philippe Couteaux, Turbomeca Vice President and General Manager, Airframers says, TechnoTrade has thus become the company's first official distributor in Russia. «Turbomeca's global strategy has four prongs; the primary one is to be as close as possible to our customers, this is why a distribution center [in Russia] is so important to us,» says Couteaux. He adds that the TechnoTrade contract fits in well

with Turbomeca's plan to expand and improve every aspect of its cooperation with Russia. According to Couteaux, at present there are upwards of 100 Turbomeca engines operating on Western-made helicopters in Russia. The French company is also working closely with Russian Helicopters on the Kamov Ka-226T and Ka-62 rotorcraft programs.

Turbomeca's three other strategic prongs are flight safety, reliability of products and services, as well as innovative development of new powerplant designs. ■

Екатерина Сорокова



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



Since the launch of NetJets Europe's Russian operations in 2004, the number of annual flights to and from the country has grown to two thousand and beyond. The company's business in Russia is steadily progressing, as it develops special program tailored to suit local customers needs and expands its fleet. The operator took delivery of three new Global 6000s this year, and expects delivery of the Embraer Phenom 300 early next year. Mark Wilson, President and COO of NetJets Europe, shared with Show Observer, why Russian market is important for the company.

Mr. Wilson, the recent downturn has changed the business aviation landscape. Why is fractional ownership still a viable model? How has the economic situation transformed it - in terms of business model, aircraft, programs?

— Fractional ownership provides all the benefits of owning an aircraft at a fraction of the costs. In this challenging economic environment, people are looking for cost effective ways of flying privately and it makes more sense than ever to be part of a program like NetJets where all the responsibilities of owning an aircraft are managed by the business but you have guaranteed aircraft availability anytime, anywhere within 24 hours' notice. As a result NetJets Europe core business model hasn't changed. We have however seen several gaps in the market and developed new products in line with



NetJets Europe

Mark Wilson

President and COO, NetJets Europe

customer and market feedback. We have recently developed the NetJets Direct Finance product, expanded our Primary Operational Area to the Middle East and introduced NetJets Europe's Aircraft Management business — Executive Jet Management Europe.

— Which NetJets Europe products / programs are most successful in Europe?

— 50% of our customers are on our fractional ownership program and the other 50% are part of the NetJets Private Jet Card programme. However, around 80% of our total flight

hours are conducted by those on the fractional ownership scheme.

— Is that ratio different for Russian clients?

— In Russia, Russian-specific High Efficiency product has been very successful amongst customers. (The operator offers a discount on flights from Moscow and St. Petersburg aboard Hawker 800 or Falcon 2000 to any destination

“Russian-specific product has been very successful”

within Europe, if it lasts more than three hours. — Ed.)

— How many of those do you have and is that number growing?

— We have around 150 customers in Russia, which is a strong proportion of our customer base taking into consideration other countries in Europe. The business in Russia is developing and we are excited about the opportunities here.

— Is operating in Russia different than in Europe? What are your main challenges?

— Like with all other European countries, NetJets Europe is able to fly into and out of Russia with the relevant permits and authorization.

Russia is unique in terms of its geographical position and size. Its vast territory and the relative remoteness of Moscow and St. Petersburg from main European business centers and European holiday destinations create a necessity for mid-length flights.

With regard to internal flights in Russia, we follow Russian regulation which does not permit foreign carriers to fly internally.

— What trends do you observe on the Russian business aviation scene? How do you think the situation will develop?

— We have witnessed some real progress over recent years with regards to gaining permits quickly and receiving authorization to fly internationally. Currently, NetJets Europe is unable to fly domestically given the cabotage rules in the marketplace but we continue to monitor the industry and assess development in this area. We work very closely with the Russian authorities and will continue to strengthen our relationship in this market.

— What are your expectations from JetExpo 2013?

— We expect the show to be a good “state of play” for the market and following that we hope to announce some exciting news for our Russian customers in the near future. ■

This interview is prepared by Elizaveta Kazachkova



NetJets offers a discount on long flights from Moscow and St. Petersburg aboard Hawker 800 or Falcon 2000 (on the photo) to Europe

Fyodor Borisov / Transport-Photo.com



Международный авиационный форум «Крылья России»

11-я международная конференция, 8–9 октября 2013 года

Крупнейшая в России ежегодная конференция, посвященная вопросам стратегии развития воздушного транспорта страны.

Одно из важнейших событий в жизни авиатранспортной отрасли, форум «Крылья России» стал традиционным местом встречи лидеров рынка, определяющих развитие бизнеса авиаперевозок в России.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Бурный рост авиаперевозок в России — насколько он ограничен и каковы его пределы?
- Финансовое состояние авиаперевозчиков: резервы для снижения финансовой нагрузки.
- Вопросы международного регулирования в области воздушного транспорта.
- Европейские инициативы в области безопасности полетов в отношении перевозчиков из третьих стран.
- Воздействие лоу-кост авиакомпаний на общую ситуацию на рынке.

АУДИТОРИЯ ФОРУМА

Аудитория форума ежегодно составляет около 500 участников — руководителей авиакомпаний, предприятий авиапромышленности, аэропортов, органов государственного регулирования, лизинговых и страховых компаний, предприятий ТОиР, поставщиков продуктов и решений для воздушного транспорта, финансовых институтов, СМИ.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ
THE RUSSIAN AIR TRANSPORT
OPERATORS ASSOCIATION

СПОНСОРЫ
PowerJet

ROSNEFT

OAK ОАК

СПОНСОР WI-FI
ILYUSHIN FINANCE CO.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБЗЕРЕНИЕ

ATO.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
РАДИОПАРТНЕР

87.5 BUSINESS FM
первое деловое радио

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

AVIAORU
Russia-CIS Observer

Aviation Explorer
Travel.ru

Авианопт
ПРАЙМ **РБК daily**

WWW.EVENTS.ATO.RU

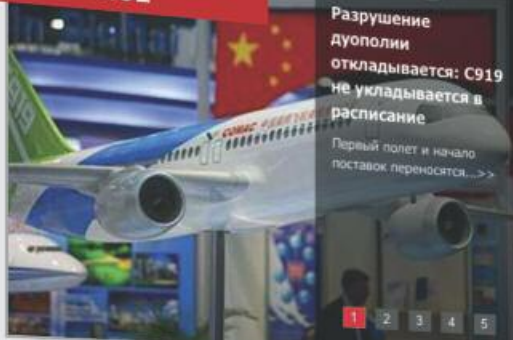
За дополнительной информацией обращайтесь: +7 495 626-53-29, events@ato.ru

План выставки JETEXPO 2013 / JETEXPO 2013 site plan

12–13 сентября 2013 г., Внуково-3 / September 12–13, 2013, Внуково-3



ГЛАВНОЕ



Разрушение дуополии откладывается: C919 не укладывается в расписание

Первый полет и начало поставок переносится...>>>

ТОП-НОВОСТИ

Первый полет нового китайского самолета C919 отложен

Задержка вызвана недостатком опыта по организации конструирования и производства коммерческих самолетов...>>>

Авиакомпания Cyprus Airways на грани банкротства

Власти Кипра готовы предоставить 17 млн евро для спасения национального авиаперевозчика...>>>

Сертификация двигателя PD-14 по стандарту EASA начнется в этом году

Глава ОДК Владислав Масалов убежден, что процессы сертификации двигателя в России и Европе должны идти параллельно...>>>

Новости

- Авиакомпания "Ак Барс Аэро" открывает рейсы на Украину
- Авиакомпания "ЮТэйр" открывает рейс Москва — Одесса
- AviaSales назвал самым дешевым для пассажиров авиационным
- ВСМПО-Ависма будет выпускать более сложные детали из титана для Airbus
- Аэропорт Улан-Удэ открыл пункт пропуска через государственную границу
- Норвежский лоукостер Norwegian Air Shuttle открывает грузовое подразделение
- Авиакомпания Xiamen Airlines получит свой первый Boeing 787 летом 2014 года
- Авиакомпания Lufthansa восстановила график полетов после забастовки
- Аэропорт Томска откроет пункт пограничного контроля
- ГАА озвучила уставшими требования в направляющих закрылки Boeing 757
- Авиакомпания "Восток" будет летать в Омск

Форум деловой авиации

- ATA: пассажирские перевозки растут, грузовые — нет
- Авиакомпания "Трансэро" открыла рейс Москва — Дубровник
- Авиакомпания Garuda Indonesia получила первый Boeing 777-300ER (+видео)
- Авиакомпания "Международные авиалинии Украины" полетела из Киева в Сочи
- Пассажиры голосуют за минимизацию в аэропорту
- Кондлер "Вестлеты России" направит на выплату дивидендов 14% прибыли
- Авиакомпания "Яконт" возьмет в лизинг два Bombardier CRJ-900 и четыре Airbus A321
- Основатель EasyJet против покупки новых

Аналитика

Организация системы защиты воздушных судов от наземного облучения в РФ. План мероприятий на 2013 год.

Материалы АЭБТ

Для совершенствования системы защиты воздушных судов от наземного облучения в РФ необходимо создать систему контроля - систему защиты предприятий, выполняющих обработку ВС ГОСЗ и контроль критически опасных самолетов...>>>

Над предложением Еврокомиссии отложить инвентаризацию выбросов при полетах между ЕС и третьими странами нависла юридическая неопределенность

с 1 января 2014 года действие ETS, возможно, будет возобновлено в полном объеме...>>>

Система раннего предупреждения столкновения с землей для вертолетов: мифы и факты

Обладание самолетом CFM56 не исключает возможности, тогда как откатывающийся аэродинамический тормоз высвобождает предельно высокие...

2013: Группа "Восток-Динет"

- выполняют программу перевозок грузового оборудования
- Горелты на борту
- Первый полет самолета CS100 отложили на месяц
- Авиакомпания British Airways получила первый Boeing 787 (+видео)
- Пассажиропоток "Аэрофлота" увеличился на 22,6%
- Чистая прибыль авиационной "ЮТэйр" увеличилась на 41,6%

авиакомпания Getlinkair полетит после реорганизации и Czech Airlines подписала юго соглашение с потенциальными на московском маршруте

"Трансэро" и "ЮТэйр" стали новыми партнерами использовать российские обесценение

"Ютэйра" расширила маршрутную

обслуживает более 2,2 млн пассажиров Emirates

национальных перевозок в Киев

"Трансэро" с начала года росла

"Трансэро" полетела в Забру

18 приступают к полетам в

ль аэропорта Шереметьево

72 млн рублей

представил план деятельности до

также на согласованных условиях экономической эффективности, график инвестирования и окупаемости реализуемых мер...>>>

Как раннее списание самолетов влияет на рынок услуг по ТОиР

Сегодня страны профинансировали авиационный рынок услугами пассажирского авиационного. Только в 2012 году на коммерческой основе были выданы 30 самолетов в возрасте 15 лет и менее...>>>

Какому типу на рынке могут занять самолеты MC-21

"Иркут" делает ставку на новые технологии и перспективные тенденции развития рынка авиационных...>>>

Сабва de Aviaciон dropliva украинским самолетом

Сабва считает российским и украинским самолеты конкурентоспособными и качественными...>>>

Поддержка на Деловой Авиации

Click to read

ISSUU

Open publication - Free publishing

Paris Air Show 2013: Игорь Ле-Бурнел

Еврофлот запускает нового конкурента Sukhoi Superjet 100

Компания подписала соглашение о намерении на поставку 365 самолетов семейства E2 - нового поколения воздушных судов E-18...>>>

На пути к обновлению парка воздушных судов

Высокие цены на топливо и растущая стоимость технического обслуживания заставляет авиакомпании быстрее обновлять свой парк воздушных судов...>>>

Чинить самолет — вынужденная мера (+видео)

Сотрудники компании Lufthansa Cargo провели инспекцию "Квадрат маршрута на счет" с целью определения необходимости облета на борту грузового самолета MD-11...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>

Материалы АЭБТ

Курят Бодунов, зам. ген. директора ОАО "Аэрофлот" по информационной политике, "Трибуналы" на информационных ресурсах и "Трибуналы" на информационных ресурсах...>>>



Мнения

Материалы АЭБТ

Виктор Зинков, БРИО ген. директор АК "Орион-Бурган авиалинии":

"После того как в последние несколько лет в отрасли с антиэкономической стороны отразились и реформированные проекты ICAO и применение стандартов полетной и организационной структуры перевозок, представляется собой большой шаг вперед, но будет отвлечены применительно авиационным, которые не подлежат суду ICAO".

Материалы АЭБТ

Сергей Александровский, БРИО зам. ген. директор по правовым и организационным вопросам АК "Аэрофлот":

"ОАО "Аэрофлот" в целях поддержки предпринятых изменений в ВК РФ в части использования беспилотных воздушных судов".

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Материалы АЭБТ

АЭБТ АЭБТ:

Блоги

Выигранный самолет

Поставка An-158 на Кубу отменяет новые возможности как для авиакомпании Sabana de Aviaciон, так и для "Восток-Динет К2"...>>>

Пассажиры и авиационники

Чаще всего конфликт возникает не из-за того, что в случае задержки рейса пассажиры не получают достоверной информации о ситуации. Неизвестность не решает...>>>

История vs авиация. Кто следующий?

Знаете ли вы кто это самая популярная фирма, которая выдала бы напечатать бизнес сайт, а затем, открывшись на онлайн, отдала бы от своего владельца еще на этом этапе поездку...>>>

Ab Travel Observer - весна 2013

PARIS AIR SHOW 2013

Авиация Paris Air Show 2013, 17-23 июня 2013 г., Париж, Франция

Первый полет самолета

Туризм, апрель 2013 г. Фото: Мария

Премия "Крылья России" 2012

Среди победителей конкурса "Аэрофлот", ST Airlines, "Восток-Динет", "Ютэйр". Фото: Леонид Фларберг и Transpart-photo.com

Как собирают самолеты SSU 100

Посещение авиационного завода ИлАЛЗ, Комсомольск-на-Амуре, февраль 2013 года. Фото: Мария Лысцова

Авиация перед переломом

Авиация перед переломом. Фото: Леонид Фларберг

Не виллиса вертолет краше

11 вертолет вертолетной и ИлАЛЗ 2013 г. 18 мая 2013 г. Автор: Фларберг

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ

Материалы АЭБТ



Полвека страсти

Поколения самолетов Falcon едины в главном.

Каждый из них является последним достижением техники. Становится более эффективным.

Более универсальным. Более комфортабельным.

Всегда на шаг впереди с такими инновациями, как цифровая система управления полетом и сверхэффективное крыло на всех диапазонах скоростей.

Мы отмечаем 50-летний юбилей первого полета Mystère 20, но вовсе не почиваем на лаврах.

Лучшее – еще впереди.



Узнайте почему. Сканируйте код или посетите falconjet.com/50-years

DASSAULT
FALCON
ENGINEERED WITH PASSION