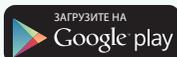


# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

**JetExpo** 8th International BizAv ShowПЯТНИЦА,  
5 СЕНТЯБРЯ 2014 ГОДАAirbus Helicopters  
Vostok получил  
нового директора . . . 2Жиль Готье рассказал  
о новых программах  
Dassault Aviation . . . . 4Business aviation  
coming to Ramenskoe . . 6Bell Helicopter идет  
навстречу  
заказчикам . . . . . 8Evgeny Andrachnikov  
tells about Sukhoi  
Business Jet program . . 12Деловая авиация  
приходит в Раменское . 16Nextant sells another  
aircraft to Russia . . . . 17Jet Aviation Vnukovo  
будет обслуживать  
Gulfstream G650 . . . . 17Russia's first Part 21G  
certificate to be  
issued soon . . . . . 18Новые модели  
Cessna дебютируют  
во Внуково . . . . . 19Читайте  
**Show Observer**  
через мобильное  
приложение ATO.ruRead **Show Observer**  
through ATO.ru mobile  
application

## У ACJ будет модульный салон

Европейский авиапроизводитель Airbus впервые представляет на JetExpo 2014 модульный салон для бизнес-джетов семейства Airbus Corporate Jets. Если ранее компания делала салоны своих самолетов под требования конкретного заказчика, то теперь она предлагает комплектацию салона по модульному принципу ACJ319 Elegance. Клиент из предложенных Airbus вариантов может выбрать комплектацию салона, при этом его элементы можно как подбирать при заказе, так и изменять в процессе эксплуатации.

По словам директора по маркетингу Airbus Corporate Jets Дэвида Велупиллая, подобное предложение поможет заказчику прежде всего сэкономить время на оформление своего ВС, хотя и стоимость такой кастомизации будет чуть ниже.



Пока на JetExpo можно увидеть такой VVIP-салон для ACJ319

Дмитрий Петроченко

Airbus рассчитывает в скором времени получить первые заказы на ACJ319 Elegance.

Тем временем на статической стоянке JetExpo 2014 представлен ACJ319 с кастомизированным VVIP-салонном. Это ВС принадлежит австрийскому

оператору MJet и рассчитано на перевозку 19 пасс.

Сейчас в мире эксплуатируется около 170 самолетов ACJ, семейство которых включает кроме ACJ319 модели ACJ318, ACJ320 и ACJ321. ■

Светлана Калинина

## Jet Aviation Vnukovo to provide MRO for G650

It must be for a reason that Gulfstream brings its flagship G650 to JetExpo for the second time. There are several owners and operators of this type in Russia, and its popularity with the Russian customers appears to be growing.

One of the clear indications of this is Jet Aviation Vnukovo's intention to acquire approvals and certificates to provide MRO services for G650. The company's general director, Vitaliy Alexikov told Show Observer, that the certification procedures should be completed as early as this coming November. According to Alexikov, Jet Aviation implements a flexible strategy in terms of distributing different MRO tasks: some are carried out in Russia, others — on the companies' premises elsewhere

in the world. However, Russia's share is gradually growing, he said.

Besides that, at the show Jet Aviation Vnukovo announced signing of a new agreement with

Bombardier, which implies a wider and optimized spare stock, available to operators of the Canadian business-jets in Russia. ■

Alexey Sinitsky



Gulfstream G650

Dmitry Petrochenko

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

## Генеральный директор

Евгений Семенов

## Главный редактор

Максим Пядушкин

## Авторы

Елизавета Казачкова, Светлана Калинина,  
Валерий Маков, Анна Назарова, Артур Нургалеев,  
Дмитрий Петроченко, Алексей Синицкий

## Выпускающий редактор

Валентина Герасимова

## Коммерческий директор

Сергей Беляев

## Менеджер по маркетингу и рекламе

Сергей Старостин

## Верстка и дизайн

Андрей Хорьков

## Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

## Координаторы АТО.ru

Алексей Сапожников

Анна Арасланкина

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 2014: С-304

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
обозрение

Russia & CIS Observer

Ежегодник АТО

ShowObserver  
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **МАКС 2015**

ShowObserver  
Обозрение выставки **HELIRUSSIA**

АТО.RU

## Новые контракты Bell в России

В первый день работы выставки JetExpo 2014 американская компания Bell Helicopter объявила о поставке в Россию трех вертолетов. Два частных заказчика получили вертолеты Bell-407GX и Bell-429 в VIP-конфигурации для корпоративных перевозок. Кроме того, вертолет Bell-407GX в медицинско-спасательном варианте поставлен для выполнения медицинских перевозок в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Производитель также объявил о новых соглашениях на поставку в Россию двух вертолетов Bell-407GX для частных заказчиков.

«Мы наблюдаем существенный рост популярности вертолетов Bell-407GX и Bell-429 в России, — говорит Патрик Мулэ, управляющий директор Bell Helicopter в Европе. — Они не только имеют прекрасные характеристики и высокую надежность, конструкция этих многоцелевых машин



Jet Transfer привезла на JetExpo 2014 вертолет Bell-407GX

позволяет применять их для разнообразных работ».

По словам Александра Евдокимова, генерального директора компании Jet Transfer, представляющей интересы Bell Helicopter в России, вертолеты Bell-407GX и Bell-429 стали бестселлерами на российском рынке. «Мы ожидаем, что парк Bell-429 в России будет расти, особенно для VIP- и

корпоративных перевозок, а также для специальных применений, медицинской эвакуации и служб авиатакси», — говорит Александр Евдокимов.

Компания Bell Helicopter также объявила о том, что вертолет Bell-429 получил сертификат AP МАК для эксплуатации с колесным шасси. ■

Алексей Синицкий

## Airbus Helicopters Vostok получил нового директора

Компания Airbus Helicopters Vostok, российское дочернее предприятие европейского вертолетостроителя, подошла к JetExpo 2014 с новым руководством. С 1 августа Эмерик Ломм сменил на посту гендиректора Лоранс Ригolini.

Карьера 34-летнего Ломма в Airbus Helicopters началась в 2005 г. именно в России, с должности коммерческого директора Eurocopter Vostok. «Я люблю Россию и с радостью вернулся сюда, — говорит он. — Это очень перспективный вертолетный рынок. Я уверен, что мы усилим свои лидирующие позиции как среди коммерческих эксплуатантов, так и среди частных владельцев». Приоритетами компании он видит укреп-

ление связей с частными и коммерческими заказчиками, развитие продаж в нефтегазовой и ведомственной отраслях, а также расширение партнерской сети, которая позволит «предложить новые варианты техобслуживания и послепродажной поддержки в этом регионе».



Эмерик Ломм

Лоранс Ригolini, которая возглавляла российскую «дочку» европейского вертолетостроителя с апреля 2010 г., продолжила свою работу в холдинге Airbus Group.

Airbus Helicopters Vostok (ранее Eurocopter Vostok) создано в 2006 г. для поддержки заказчиков и обслуживания парка вертолетов в России и странах СНГ. В настоящее время в России более 155 вертолетов Airbus Helicopters, в других странах СНГ — порядка 70. На JetExpo 2014 компания представлена двумя моделями с VIP-салонами: на статической экспозиции можно увидеть EC135 оператора «Челавиа», а на стенде «Хелипорт Москва» выставлен EC130 T2. ■

Елизавета Казачкова

 Crafted in Switzerland

PC-12 NG

PC-21

 **PILATUS** 

## ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА ШВЕЙЦАРСКИЕ МЕХАНИЗМЫ

Швейцарские часы славятся присущим им качеством, тонкостью деталей и безупречным исполнением. Как и PC-12 NG, который на сегодняшний день является одним из самых популярных на рынке служебных самолетов с турбовинтовым двигателем. Равно как и наши тренажерные системы: тысячи военных летчиков по всему миру «обрели крылья» на одном из наших испытанных самолетов.

Pilatus Aircraft Ltd · Switzerland · Phone +41 41 619 61 11 · [www.pilatus-aircraft.com](http://www.pilatus-aircraft.com)



Компания Dassault Aviation впервые в своей истории работает параллельно над двумя новыми программами: удлиненной версией нынешнего флагмана Falcon 8X и самым широким бизнес-джетом в своей линейке — Falcon 5X. Между тем, несмотря на беспокойную политическую ситуацию вокруг России, позиции французского производителя на этом рынке только укрепляются. На вопросы Show Observer ответил Жиль Готье, вице-президент по продажам семейства Falcon компании Dassault Aviation.

**Г**осподин Готье, на JetExpo компания Dassault представляет полномасштабный макет салона нового самолета Falcon 5X. Какой этап проходит сейчас программа, что предстоит осуществить в ближайшее время?

— Сборка фюзеляжа первого самолета была полностью завершена еще в конце июля на нашем заводе в Бордо-Мериньяке, где сейчас также осуществляется сборка первого Falcon 8X (программа 8X опережает 5X на несколько недель). Все системы самолета, в том числе силовая установка, шасси, органы управления полетом, установлены в течение летних месяцев, и в конце августа состоялся первый запуск двигателей. Все системы работали штатно.

Сейчас мы вступаем в фазу наземных испытаний, постепенно продвигаясь к первому полету, который запланирован на середину 2015 г. Начаты испытания электросистемы, вскоре последуют гидравли-

**«В России мы продали за первое полугодие столько же самолетов, сколько за весь 2013 год».**

ческая и топливная системы, система управления полетом.

Параллельно проводится экстенсивная программа статических и усталостных испытаний; таким образом, высокая степень надежности самолета, зрелость конструкции обеспечиваются с первого дня эксплуатации. Эта работа проводится в Авиационном исследовательском центре в Тулу-



## ЖИЛЬ ГОТЬЕ

вице-президент по продажам семейства Falcon компании Dassault Aviation

зе (SEAT), куда сейчас доставлен испытательный образец. Испытательные бригады готовились к началу работ все лето, и мы уверены, что все пройдет гладко.

— Как российский рынок принял новые модели — 5X и 8X?

— Российские операторы — большие поклонники высоких технологий и инноваций, и они уже продемонстрировали активную заинтересованность самолетами 5X и 8X.

Мы всегда гордились тем, что Dassault Aviation находится в авангарде технологического прогресса, и это объясняет успешность таких программ, как Falcon 7X, который стал первым в мире примером бизнес-джета с электродистанционной системой управления (ЭДСУ). Совершенство аэродинамических форм и оптимизированная архитектура позволяют нашим самолетам выполнять полеты, экономя до 40% топлива по сравнению с конкурирующими моделями ВС.

Таким технологическим преимуществом коммерческое направление обязано во многом нашему опыту в военном направлении, с истребителями Rafale и Mirage, а

также экспериментальным боевым беспилотным летательным аппаратом nEUROn. Это стало ключевым фактором успешности наших самолетов и торговой марки Dassault на рынке.

Посетители JetExpo 2014 смогут воочию увидеть конструктивные особенности модели 5X, которая устанавливает новые стандарты просторности и комфорта салона.

Модель 8X — наследник успеха 7X, с удлиненным салоном и беспрецедентным количеством вариантов его компоновки. Отведенный под кухонный блок отсек в передней части фюзеляжа может использоваться как самостоятельная — четвертая — часть пассажирского салона, с двумя (или четырьмя — в зависимости от компоновки) иллюминаторами.

— Сталкиваетесь ли вы с какими-либо трудностями в связи с напряженной политической ситуацией вокруг украинского конфликта? Отразится ли эта ситуация на ваших планах развития сети технического обслуживания Dassault в России?

— Разумеется, мы крайне озабочены установившимся политическим климатом и надеемся, что напряженность вскоре ослабеет. Тем временем мы развиваем согласно намеченному плану наши партнерские отношения с московскими организациями ТООР, эти проекты мы считаем долгосрочными обязательствами. В прошлом году наше подразделение по техобслуживанию, Dassault Falcon Service, создало филиал в аэропорту Внуково. Эта организация — DFS Moscow призвана улучшить оперативность нашего реагирования на вопросы, связанные с техническим состоянием самолета, и повысить уровень технического обслуживания операторов — как базирующихся в регионе, так и транзитных.

— Развивается ли рыночная ситуация — в мире и в России — согласно вашим прогнозам в части восстановления от последствий экономического кризиса, изменения географии продаж, рыночных сегментов?

— Текущий год пока оказывается весьма благоприятным для коммерческого направления. В России мы продали за первое полугодие столько же самолетов, сколько за весь прошлый, 2013 г. Судя по нынешним тенденциям продаж и поставок, наша доля российского рынка самолетов корпоративного класса с большим салоном (large-cabin) и увеличенной дальностью, которая составляет 40%, будет расти. Разумеется, эта активность связана с эффектом новизны, появлением новых моделей 5X и 8X, однако продажи наших остальных моделей не пострадали. Так, как раз накануне выставки мы получили заказ на два 7X из вашей страны. ■

Интервью подготовила Елизавета Казачкова

 **SUKHOI BUSINESS JET**  
In Partnership with Alenia Aermacchi

# RESERVED FOR HIGH FLYERS\*



\*Создан для людей с высокими целями

Узнайте больше на  
[www.sukhoi-businessjet.com](http://www.sukhoi-businessjet.com)

## Panaviatic расширяет бизнес



Дмитрий Петроченко

Эстонский оператор Panaviatic вышел на рынок услуг по ТОиР деловых ВС после ввода в эксплуатацию современного комплекса по обслуживанию бизнес-джетов в аэропорту Таллина. Он был открыт в конце апреля 2014 г. и состоит из пяти ангаров различного объема. В них смогут разместиться до 10 биз-

нес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составила около 5200 м<sup>2</sup>. Объем инвестиций превысил 5 млн евро.

В компании Panaviatic Maintenance (подразделение Panaviatic по ТОиР) рассказали, что за че-

тыре месяца было обслужено три Learjet 60 и один Learjet 60XR, было произведено 2 формы обслуживания по программе A-check и 2 по программе A-B-check. В конце августа было осуществлено снятие двигателя Honeywell с Learjet 31A для отправки на MRO в Германию. Техники Panaviatic Maintenance в данный момент проводят выездной A-B-C-D-check в юрмальском аэропорту на Learjet 60, который в октябре этого года пополнит флот Panaviatic C самолета сняты оба двигателя Pratt & Whitney и также направлены на инспекцию в Германию, поскольку самолет около года простоял без полетов в ангаре», — комментируют в компании. На сегодняшний день у Panaviatic в управлении находится шесть самолетов Bombardier: один Learjet 31, четыре Learjet 60 и один Learjet 60XR.

По словам президента Panaviatic Алексея Кулаковского, но-

вый комплекс прежде всего ориентирован на воздушные суда, базирующиеся в ближайших регионах. «Что касается конкурентных преимуществ, то я бы в очередной раз отметил, что цены на обслуживание, включая техническое, в аэропорту Таллина существенно отличаются от «ценников» на подобного рода услуги в Европе», — отметил он.

Компания скоро начнет предлагать линейное обслуживание самолетов Challenger 604/605 и Challenger 300. Соответствующий сертификат Part 145 уже получен. «Изначально мы будем предлагать заказчикам линейное обслуживание с прицелом на базовое (A- и B-check). И как следствие, планируем существенное увеличение штата технического персонала, создав две бригады для линейного и базового обслуживания самолетов», — резюмирует Кулаковский. ■

Дмитрий Петроченко

## Business aviation coming to Ramenskoye

A bizav/GA center is expected to open at Ramenskoye airfield outside Moscow in 2017. The International Business Aviation Center (IBAC) is part of a government program to turn Ramenskoye, currently used mostly by experimental and government aircraft, into a civilian airport. It is a joint project of Avcom Group, represented by Jet Travel Club, the Rossiya transport and exhibition center owned by Rostec Corporation, and the RusLine air carrier. Avcom used to operate the bizav terminal at Domodedovo airport before selling the business in May this year.

Avcom president Evgeny Bakhtin believes the IBAC may serve as a testing ground for standardized budget solutions to be used in setting up and operating business aviation centers which would offer high-quality ground handling services at appealing prices. “Our ultimate goal is to create a nationwide network of ground handling operators at regional airports that would operate

to uniform standards and provide the entire spectrum of bizav and GA services, including MRO,” Bakhtin says.

The project was launched in August 2013 and has progressed in stages, Bakhtin notes. All cadastre formalities were completed in three months, a surprisingly short period for Russia. The partners then cleared the construction site, laid over 1.5 km of blacktop roads to allow for direct entry to the future center, and repaired 25,000 sq.m of apron.

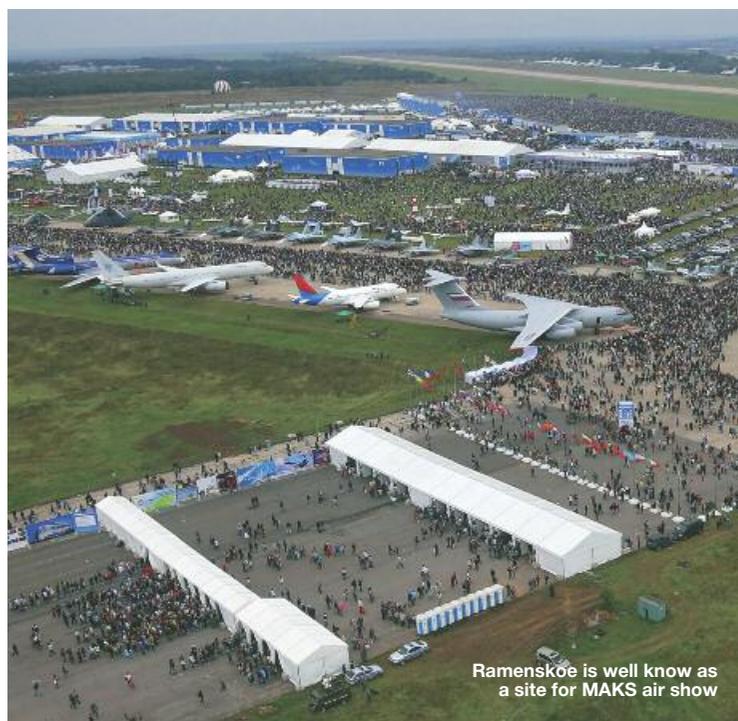
“We have built two hangars with a total area of 3,500 sq.m; these will be used for maintenance purposes and for storing aircraft up to the size of the Bombardier Challenger 850,” Bakhtin says. “We have also erected the tower and installed a checkpoint for crew and passengers. The center has deicing vehicles and towing devices for any aircraft types. It is fully equipped to handle privately owned bizav and GA airplanes.”

Ramenskoye is located to the southeast of Moscow. It is certifi-

ed for international operations. Its runway, the longest one in Europe (80 x 5,500 m), can be used by all types of aircraft. The airfield handles civilian ICAO

Cat II approaches, although the equipment already in place can potentially handle Cat IIIA approaches. ■

Dmitry Petrochenko



Evgeny Borisov / Transport-Photo.com



# FORTAERO

Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

EU AOC holder Nr.: EE008 / EU OL Nr.: 017

WWW.FORTAERO.COM



## ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // G90XT

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT  
AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM

SALES@NEXTANTBBAA.COM

+372 630 00 10

Bell Helicopter является серьезным игроком на российском рынке деловой авиации. В интервью Show Observer управляющий директор компании в Европе и России Патрик Мулэй рассказал, как американскому производителю удается оправдать ожидания заказчиков.

**В**ell-429 — одна из наиболее востребованных моделей для корпоративных и VIP-перевозок в России. В чем, по вашему мнению, заключается секрет популярности этого вертолета?

— Bell-429 — одна из наиболее удачных моделей легкого двухдвигательного вертолета в мире. Он отличается исключительными характеристиками скорости, дальности и зависания, повышенной безопасностью, полностью интегрированной авионикой с экранной индикацией, усовершенствованной трансмиссией, а также наилучшими в своем классе возможностями широкозонной системы функционального дополнения (WAAS) и полетов по приборам. Пассажирский салон Bell-429 с ровным полом просторнее, чем у любой другой легкой двухдвигательной модели. Вертолет рассчитан на перевозку семи пассажиров.

Широкие боковые двери (154 см в ширину) и опциональные двустворчатые двери в корме позволяют производить оперативную посадку и высадку пассажиров и экипажа. Вертолет предоставляет эксплуатантам и пассажирам высокий уровень комфорта в любых условиях эксплуатации. Низкая стоимость эксплуатации, применение передовых технологий и доказанная на практике надежность обеспечивают непревзойденное сочетание безопасности, скорости и эффективности. По словам российских клиентов, данная модель воплощает в себе все качества корпоративного вертолета — привлекательный внешний вид, высокую скорость, низкий уровень шума и комфортабельный салон. Двухдвигательная силовая установка позволяет Bell-429 летать над городскими застройками, где эксплуатация однодвигательных вертолетов запрещена.

— Сколько вертолетов данного типа эксплуатируется сейчас в России и СНГ?

— Модель пользуется большой популярностью в России — больше половины всех наших корпоративных и VIP-эксплуатантов выбирают именно Bell-429. К концу года региональный парк Bell-429 будет насчитывать примерно 20 единиц. В целом же не так давно мы поставили заказчику двухсотый экземпляр, и спрос на модель остается стабильно высоким.



Bell Helicopter

## Патрик Мулэй

управляющий директор компании Bell Helicopter по Европе и России

— VIP-клиенты, как правило, очень требовательно подходят к кастомизации своих летательных средств. Насколько гибка политика Bell Helicopter в вопросах удовлетворения пожеланий заказчиков?

— Недавно мы реорганизовали нашу пражскую сервисную станцию в центр кастомизации и поставок. Этот пример растущих инвестиций в регион отражает стремление компании развивать сеть региональных центров, предоставляющих клиентам неизменно высокий уровень послепродажного обслуживания и поддержки, которым мы славимся. Мы всегда готовы идти навстречу пожеланиям клиентов и кастомизировать наши продукты под специфические нужды заказчика. Например, недавно мы завершили совместный проект с компанией Mesaer Aviation Group по созданию VVIP-интерьера MAGnificent для вертолета Bell-429, который можно подгонять под самые взыскательные требования.

— Каким образом Bell Helicopter помогает клиентам в плане подготовки летного и тех-

нического состава? Какие из ваших учебных центров задействованы в обучении российского персонала?

— Учебная академия Bell Helicopter (Bell Training Academy, BTA) расположена в городе Форт-Уорт, Техас. Она предлагает услуги тренажерного и летного обучения для пилотов, а также теоретического и практического обучения технического состава. BTA сертифицирована Европейским агентством по безопасности авиаци-

**«Мы всегда готовы идти навстречу пожеланиям клиентов».**

ревозок (EASA) и Министерством транспорта Канады (Transport Canada) в качестве организации, предоставляющей обучение в области ТОиР. У академии имеется также соответствующий сертификат Росавиации, позволяющий ей предоставлять полный набор услуг обучения российскому летному и техническому персоналу по всему модельному ряду Bell. Кроме того, наши летчики и техники могут организовать выездное обучение на базе заказчика. Мы продолжаем работу с партнерами в Европе и России по созданию центров обучения на местах.

— Как развивается в России сеть послепродажного обслуживания компания? Предоставляют ли местные сервисные станции тяжелые формы обслуживания?

— В России у нас два авторизованных центра обслуживания клиентов — компания «Хели-драйв» в Санкт-Петербурге и Казанское авиапредприятие, — которые также могут предоставлять услуги линейного обслуживания в Москве. Оба предприятия сертифицированы для предоставления полного спектра обслуживания в эксплуатации ряда моделей Bell Helicopter, указанного в РЛЭ к этим ВС. В дополнение при наличии квалифицированного персонала они могут проводить все виды профилактических осмотров. В случае необходимости ремонта отдельных компонентов наши российские партнеры снимают их и отправляют в один из собственных или авторизованных сервисных центров Bell Helicopter. Помимо этого российские авторизованные центры могут откомандировать технический персонал для проведения профилактических работ в удаленных областях. Таким образом, мы способны обеспечивать послепродажное обслуживание вертолетов Bell Helicopter на всей территории России. ■

Интервью подготовил Максим Пядушкин

# Представъте себе Италию!



*Russian - Italian FBO partnership*

+39 050 28162 • [info@italyfbo.it](mailto:info@italyfbo.it) • [www.italyfbo.it](http://www.italyfbo.it)



В разгар Олимпиады аэропорт Адлер обслужил более 300 бизнес-джетов

Леонид Фаерберг / Transport-Photo.com

## Из Москвы в регионы

Деловая авиация России по-прежнему сосредоточена в Москве, но это не значит, что она не развивается в регионах. Согласно статистике Европейской организации по безопасности аэронавигации Eurocontrol, в которую включены аэропорты с минимальным требованием по одному вылету бортов

бизнес-авиации в день, в 2013 г. Внуково-3 сохранил лидерство по среднему количеству вылетов в день (30,5). На второе место Eurocontrol ставит Шереметьево (7,3), далее Пулково (5,4), затем Домодедово (3,8). Завершают пятерку лидеров аэропорты Остафьево (0,9) и Адлер (0,9). Основываясь на данных Euro-

control, можно с уверенностью говорить о том, что бизнес-авиация по-прежнему сосредоточена в Москве, в меньшей степени в Санкт-Петербурге; однако наличие крупных промышленных и финансовых предприятий в таких мегаполисах, как Новосибирск, Екатеринбург, Красноярск, Владивосток, создает все предпосылки для ее развития на местах.

Положительно на статистике рейсов бизнес-авиации в регионах сказывается подготовка и проведение крупных международных мероприятий, в частности Олимпиады в Сочи. Так, только в период с 6 по 9 февраля 2014 г., в разгар Олимпийских игр, аэропорт Адлер обслужил более 300 бизнес-джетов. Всего же, по данным информгентств, управляющая аэропортом Сочи компания «Базэл Аэро» получила более 650 заявок на обслуживание частных самолетов. Благодаря резко возросшему бизнес-трафику за время Олимпиады аэропорту удалось заработать около 42 млн долл. — более

половины дохода, полученного за 2012 г.

Умеренный рост бизнес-трафика наблюдается и в аграрных регионах страны: по данным FBO Domodedovo Business Aviation Center, стабильным спросом пользуется Белгород, на долю которого приходится 5–10% рейсов бизнес-авиации ежемесячно как в 2013, так и в 2014 г. Высоким спросом пользуется и нефтехимический центр Татарстана — Нижнекамск, доля которого также составляет 5–10% от ежемесячного трафика Domodedovo Business Aviation Center.

На международных маршрутах приоритетные направления не меняются годами. «Наиболее активно рейсы деловой авиации выполняются между Москвой и такими европейскими странами, как Франция, Италия, Германия; в летние месяцы к популярным маршрутам можно также отнести Турцию», — рассказывает Андрей Степанюк, генеральный директор Domodedovo Business Aviation Center. ■

Анна Назарова

## Moscow region to further develop its helipad network

The Moscow Region administration is planning to develop local helicopter infrastructure to match that of West European capitals, Transport Minister Alexander Zaytsev said shortly before JetExpo 2014. According to him, while helicopter services are certainly better developed in and around Greater Moscow than elsewhere in Russia, they are still lagging far behind the areas around Paris and London — not so much in the fleet size as in the frequency of operations.

According to a survey conducted by Zaytsev's ministry, there are around 250 helicopters in Moscow region and the figure is set to reach 500 by the year 2020. For comparison, 420 helicopters are registered in Greater Paris and 631 in Greater London.

The difference in the number of publicly accessible helipads is more dramatic. There are 110 of them around Paris, 210 around London and only 29 across Moscow Region (in addition to 31 restricted-access sites). The most stunning disparity, however, is in the frequency of rotorcraft operations. Greater Paris gets about 20,000 helicopter movements per year, while Greater London gets 24,000. In Moscow Region, there are only about 1,700 helicopter takeoffs and landings every year.

Commenting on these findings, Zaytsev said that Russian citizens have not yet gotten used to the idea of helicopter as a means of transportation: “It is not about the number of helicopters but rather about the demand for rotorcraft services and a tradition of using them for passenger services.”

To redress this imbalance, the Moscow Region administration has instructed the administrations of regional population centers to develop local helicopter infrastructure. A town with a population of 50,000 or more should have

at least two helipads; smaller settlements have to build one or two each, while large villages may have just one. Zaytsev did not specify how many helipads would have to be built overall. ■

Valentin Makov



There are about 1,700 helicopter takeoffs and landings every year in Moscow Region now

Леонид Фаерберг / Transport-Photo.com



ILYUSHIN FINANCE CO.

member of **UAC** UNITED AIRCRAFT CORPORATION

We lease the wings...



...to let you win

For over a decade we have gained the experience to challenge the Russian aviation market to make leasing something more than just a financial service.

With sharp feeling of the local environment and dedication to diversify our business we aim to comfort the airlines with the best aircraft and financing solutions.



[www.ifc-leasing.com](http://www.ifc-leasing.com)

Sukhoi Superjet 100 regional jetliners have been successfully in operation by Russian and foreign commercial carriers for several years now. The Sukhoi Civil Aircraft Company (SCAC) now wants to expand the range of its product's applications. Senior vice-president Evgeny Andrachnikov told Show Observer about the company's plans to enter the bizav market with the SSJ 100.

**I**t is the first time that SCAC has brought the business variant of its SSJ 100 to JetExpo. What is your estimate of the sales prospects for this version?

— Our model fits into the ultra-large category of business aircraft, which was up to now represented by three types: the Embraer Lineage 1000, the ACJ A318 Elite, and the Boeing BBJ. We are in essence the fourth player in this segment.

The ultra-large category is characterized by a spacious passenger cabin and a long range. The SSJ 100 cabin is comparable in size to those of the ACJ and BBJ, and is larger than that of the Embraer model. We offer an aisle height of 2.12 m, providing enough headroom even for tall passengers. The spacious cabin allows for different layout configurations.

The SSJ 100 has a somewhat shorter range than its three rivals, but our extremely competitive price tag makes up for this. Our model is located within a fairly



## Evgeny ANDRACHNIKOV

Senior vice-president,  
Sukhoi Civil Aircraft Company

The Lineage, which has a considerably smaller cabin cross-section than the SSJ 100 and only a marginal advantage in range, costs around \$52 million. Taking all the parameters into account, the SSJ 100 business jet is a unique product.

— **What kind of customers do you target?**

— We are primarily aiming for those regions where customers prefer large-cabin bizjets: China, Southeast Asia, Nigeria, and the

ring that market with our own new product.

I think that our focus in Russia will be on the corporate market. There are plenty of corporations here whose geographic location and desired frequency of flights will probably warrant buying our aircraft.

There are also more than 500 private bizav owners in Russia. Given the country's vast territory and remoteness from the global business centers and holiday destinations, these customers normally go for aircraft in the price segment of \$35 million and higher.

The Bombardier Global Express and Gulfstream G450/500/550/650 are very popular in Russia. Our model loses to them in range but has a more spacious cabin. Besides, not all our potential clients need to cross the Atlantic. We will now test the market to see if the market demand meets our expectations.

Middle East. We have an understanding of how this market works, of how many aircraft Airbus, Boeing, and Embraer sell, and to whom. Now we are ente-

— **Could you tell us more about the SSJ 100 you have brought to JetExpo?**

— We are demonstrating here an airliner intended for Russia's Rostec Corporation. It premiered at the MAKS 2013 exhibition. This first version of the Sukhoi Business Jet is based on the serial basic platform. It features a VIP interior with options for work and recreation.

The cabin seats 18 passengers and includes a private compartment. The aircraft has a range of 4,600 km at MTOW, which extends to 7,880 km with additional fuel tanks. The extended range is virtually identical to that of the Lineage 1000 but, as I have already mentioned, our aircraft has a bigger cabin cross-section.

We hope this VIP version will be certified and delivered by the end of the year. We will then be gradually introducing individual technology solutions based on feedback from our customers, such as additional fuel tanks, winglets, and satellite communications capability. This will enable us to create an optimal Sukhoi Business Jet.

— **Who developed the cabin for the VIP version?**

It is usually specialist companies that do the bulk of interior development work for business aircraft. The interior of the Rostec airliner was developed by the Russian company Aerostyle, which has been designing and installing VIP interiors on Russian government flights for years. The interior installation work is taking place at the SCAC facility in Zhukovsky outside Moscow.

We may involve other specialists if requested by customers. Also, our Venice-based partner SuperJet International has its own VIP interior capability.

— **The Swiss bizav operator Comlux Aviation expressed an interest in buying the Sukhoi Business Jet several years ago.**

We are in talks with Comlux. They specialize in wide-cabin airliners and operate both ACJs and BBJs. The company also develops interiors for business aircraft, and our current project draws heavily on their valuable experience. ■

**This interview was prepared by Maxim Pyadushkin**

**“We will now test the market to see if the market demand meets our expectations”.**

popular price bracket. To give you an idea, a “green” ACJ or BBJ will cost you almost \$60 million, or \$80-85 million with a cabin interior installed.

# G280

МАКС. СКОРОСТЬ: 0,85 МАХА

МАКС. ДАЛЬНОСТЬ: 6,667 КМ

МАКС. ВЫСОТА: 13,716 М



## 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

[RU.GULFSTREAM.com](http://RU.GULFSTREAM.com)

| НА РУССКОМ |

Великобритания: +44 7415 493410 – MATTHEW SANDIDGE

Расчетная 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

### Главное

#### "Добролет" купит у производителя 16 Boeing 737NG

Новые самолеты заказаны в той же комплектации, что и те ВС, которые пришлось вернуть из-за санкций...

#### Etihad Airways приобрела 49% акций авиакомпании Alitalia

Новый акционер хочет сделать итальянского авиаперевозчика прибыльным к 2017 г. ...

#### EASA подтвердило право НПО "Сатурн" на ТОНР двигателей SaM146

Возможность ремонтировать иностранные изделия в РФ собственными силами становится актуальной ...

#### Управляющая компания Пулково заинтересовалась аэропортом Люблины

Гаронт начала переговоры о покупке 75,5% главного аэропорта Словении ...

### Новости

- Etihad Airways приобрела 49% акций авиакомпании Alitalia
- Правительство Малайзии объявило о выкупе всех акций Malaysia Airlines
- EASA подтвердило право НПО "Сатурн" на ТОНР двигателей SaM146
- Управляющая компания Пулково заинтересовалась аэропортом Люблины
- В преддверии ЧМ по футболу аэропорту Саранска увеличат финансирование
- Еще один вертолет Ми-171А1 отправится в Бразилию
- Белорусская грузовая авиакомпания "Трансавиаэкспорт" возьмет в лизинг два Boeing 747
- "Международные авиалинии Украины" продемонстрировали четырехкратное сокращение пассажиропотока
- "Ивченко-Прогресс" соберет новый двигатель для самолета Аи-124
- Самолет Boeing 787-9 совершил первый полет

- В преддверии ЧМ по футболу аэропорту Саранска увеличат финансирование
- Еще один вертолет Ми-171А1 отправится в Бразилию
- Белорусская грузовая авиакомпания "Трансавиаэкспорт" возьмет в лизинг два Boeing 747
- "Международные авиалинии Украины" продемонстрировали четырехкратное сокращение пассажиропотока
- "Ивченко-Прогресс" соберет новый двигатель для самолета Аи-124
- Самолет Boeing 787-9 совершил первый коммерческий рейс
- Украинские авиакомпании запретили летать через Россию
- Atlasjet Ukraine приступит к выполнению полетов в сентябре

Перспективы развития наземного обслуживания в России и СНГ  
Технологии наземного обслуживания в аэропорту: на перроне и в терминале

### Аналитика

#### Qatar Airways заказала 100 пассажирских Boeing 777X

Глава Qatar Airways уверен, что новые продукты не позволят европейским авиакомпаниям улучшить их конкурентоспособность по сравнению с ближневосточными...

#### Практика организации полетов на вновь открывающихся аэродромах на примере аэропорта Талкан

В.В. Заволо, Материалы АЭВТ

#### Сибирь будет создавать вертолеты для нефтегазового сектора

В венгерской компании уверяют, что эта отрасль останется крупнейшим заказчиком вертолетов...

#### Авиаперевозки в первом полугодии выросли за счет внутренних рейсов

Сильнее всего...

#### Авиакомпания Southwest планирует открыть десятку международных рейсов

В Россию достигнет по 200 иностранных полетов в год

#### "Добролет" купит у производителя 16 Boeing 737NG

"Киллинг Метра" сможет начать вылеты для вертолетов AS350 B3 и EC130 B2

#### Литовская компания займется модернизацией наземных полетов

Авиакомпания "Трансаэро" оптимизирует показатели

#### Авиакомпания Iberia обновит парк самолетов ВС

компания хочет выкупить самолетов Airbus A350-900

#### Авиакомпания Air France получила разрешение на полеты в Россию

Авиакомпания Air France получила разрешение на полеты в Россию

### Топ-новости

#### Etihad Airways приобрела 49% акций авиакомпании Alitalia

Новый акционер хочет сделать итальянского авиаперевозчика прибыльным к 2017 г. ...

#### EASA подтвердило право НПО "Сатурн" на ТОНР двигателей SaM146

Возможность ремонтировать иностранные изделия в РФ собственными силами становится актуальной ...

#### Управляющая компания Пулково заинтересовалась аэропортом Люблины

Гаронт начала переговоры о покупке 75,5% главного аэропорта Словении ...

#### AND AGAIN...

Авиакомпания Etihad Airways приобрела 49% акций авиакомпании Alitalia

### Мнения

#### Авиа Юрков, аналитик по транспорту инвестиционной компании "Рейс"

"Сам флот воздушных перевозчиков под санкциями — исторический случай..."

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### ВТБ ЛИЗИНГ

Мир без преград

### Блоги

#### По средам и пятницам — новый редакционный блог!

"Добролет" грозит Трансавиа  
Информационный эффект от санкций в отношении авиакомпании с парком в три самолета оказался сильнее информационного эффекта от санкций в отношении российских банков...

#### Суровые изменения туристического рынка

Самостоятельность путешественников может или убавит операторов...

#### "Добролет" приостановил полеты из-за санкций ЕС

#### Суровые изменения туристического рынка

Самостоятельность путешественников может или убавит операторов...

#### "Добролет" приостановил полеты из-за санкций ЕС

Остальные российские авиакомпании проба...

#### Парадоксы авиакомпании "Московия"

Ситуация вокруг "Московия" вновь демонстрирует...

#### Qatar Airways заказала 100 пассажирских Boeing 777X

Глава Qatar Airways уверен, что новые продукты не позволят европейским авиакомпаниям улучшить их конкурентоспособность по сравнению с ближневосточными...

#### Практика организации полетов на вновь открывающихся аэродромах на примере аэропорта Талкан

В.В. Заволо, Материалы АЭВТ

#### Сибирь будет создавать вертолеты для нефтегазового сектора

В венгерской компании уверяют, что эта отрасль останется крупнейшим заказчиком вертолетов...

#### Авиаперевозки в первом полугодии выросли за счет внутренних рейсов

Сильнее всего...

#### Представляем новый сервис АТО.ру - Ежегодник-онлайн

Все, что вы хотите видеть в Ежегоднике АТО, плюс персональный сайт, актуальность и динамика

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### Материалы АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

#### МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

Первый вопрос комитета АЭВТ по АНО к разработчикам новой структуры УВД...

### ФОТОГАЛЕРЕИ

#### AIRBUS A350XWB

11-12 августа в рамках мирового тура новейший самолет Airbus A350XWB прилетит в Москву. А в новизне главной ридерской "Авиаэкспериментальной лаборатории" Анастасия Семеновна допросит...

#### ФОТОГАЛЕРЕИ

Виды из кабины

# Вертолетных центров на МКАД стало больше



Новый вертолетный центр стал для «Аэросоюза» четвертым по счету в Московской области

Дмитрий Петроченко

Накануне открытия JetExpo 2014 вертолетная компания «Аэросоюз» представила новый вертолетный центр, расположенный с внешней стороны МКАД (39-й километр), в Ясенево. Он стал для компании четвертым по счету в Московской области и третьим на коль-

цевой автодороге. Новая площадка расположена на территории компании «Рольф Премиум» — люксового подразделения автомобильного дилера «Рольф». Как говорит руководитель подразделения Татьяна Фарнасова, создание вертолетного центра стало для фирмы

новым способом привлечения и удержания клиентов.

По словам президента «Аэросоюза» Александра Климчука, объект выполнен «в формате мини»: ангар, вертолетная площадка, перрон для маневрирования и остальные строения расположены на территории 0,3 га. Инвестиции в проект составили примерно 1 млн долл. Предполагается, что вложения окупятся за 4–5 лет.

Фарнасова рассказала, что в будущем «Аэросоюз» планирует разместить на площадках «Рольф Премиум» еще несколько вертолетных центров. Один из них (сроки реализации не уточняются) станет частью дилерского центра, расположенного на пересечении МКАД и Каширского шоссе.

До конца 2015 г. компания планирует построить вдоль МКАД еще семь подобных объектов. Предполагается, что все они будут заниматься продажей, техобслуживанием, заправкой и организацией эксплуатации легких иностранных вертолетов. Ожидается, что в центрах будут готовить пилотов-любителей, а также вести

переподготовку профессионалов на другие типы вертолетов. Помимо этого в услуги центров будут входить пассажирские перевозки и мониторинг в интересах МЧС.

Говоря о дальнейших планах, Климчук заявил, что «Аэросоюз» наряду с другими инвесторами в ближайшие несколько лет примет участие в строительстве около 50 вертолетных площадок на территории Московской области. Ранее директор компании по развитию Денис Евцихевич объяснил, что «Аэросоюз» рассчитывает завершить строительство всех 50 объектов к 2017 г.

Создание вертолетных центров вдоль МКАД и площадок в Московской области осуществляется в рамках программы по развитию вертолетной инфраструктуры в регионе, которую курирует областное Министерство транспорта. Как пояснил глава ведомства Александр Зайцев, поддержка министерства ограничивается законодательными инициативами и бюджетными вливаниями не предусматривает. ■

**Валентин Маков**

The Estonian business aircraft operator Panaviatic entered the bizav MRO market with the inauguration of an MRO facility at Tallinn airport in late April. The facility sits on about 5,200 square meters of land and comprises five hangars of different capacity capable of accommodating up to 10 medium-sized business jets plus a single ACJ/BBJ, or a greater number of smaller aircraft. The project cost in excess of 5 million euros to build.

The center is run by Panaviatic's MRO subsidiary Panaviatic Maintenance, which says it serviced three Learjet 60s and one Learjet 60 XR in the first four months. This work included two A checks and two A/B checks. In late August the company took a Honeywell engine off a Learjet 31A and sent it to Ger-

## Panaviatic expanding

many for maintenance. “Panaviatic Maintenance personnel are currently doing an A-B-C-D field check at Yurmala airport on a Learjet 60, which will be added to the parent company’s fleet this October,” the company comments. “Both Pratt & Whitney engines

were taken off the aircraft and sent to Germany for inspection, because the Learjet had previously spent about a year in a hangar.” Panaviatic currently has six Bombardier business aircraft in its fleet: one Learjet 31, four Learjet 60s and one Learjet 60XR.



The Panaviatic Maintenance facility sits on some 5,200 square meters of land

Дмитрий Петроченко

Panaviatic president Aleksei Kulakovski says the new facility is primarily targeting business aircraft based in and around Estonia: “As for our competitive edge, I would like to reiterate that Tallinn’s ground handling charges, including maintenance prices, are considerably lower than those elsewhere in Europe.”

Panaviatic will shortly begin offering line maintenance services on Challenger 604/605 and Challenger 300 aircraft. A relevant Part 145 certificate has already been obtained. “We will start by offering A- and B-checks,” Kulakovski says. “Eventually we will have considerably expanded our personnel to set up two teams: one for line maintenance and the other for basic maintenance.” ■

**Dmitry Petrochenko**



## ТОиР авиационной техники в России и СНГ

10-я международная конференция и выставка, Москва, 26–27 февраля 2015 года

Единственное мероприятие на постсоветском пространстве, целиком посвященное вопросам технического обслуживания и ремонта воздушных судов.

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Мировые тенденции и российские реалии рынка ТОиР.
- Стратегии развития флота и организации ТО.
- Таможенное законодательство и проблемы поставок запасных частей.
- Совершенствование нормативной базы ПЛГ ВС российских авиаперевозчиков.

### ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

- Альтернативные компоненты в ТОиР авиатехники.
- Интерьеры ВС: ремонт и модификации.
- Обучение и переподготовка технического персонала.
- Информационные технологии в области ТОиР.
- Планирование ТО и инжиниринг.

### ВЫСТАВКА

В работе выставки примут участие более 100 компаний-экспонентов из России и других стран.

**Специальные условия** участия для представителей авиакомпаний.

ОРГАНИЗАТОР

**ATO EVENTS**

ПРИ УЧАСТИИ

**АЭВТ**

[WWW.EVENTS.ATO.RU](http://WWW.EVENTS.ATO.RU)

+7 495 626-53-29, [events@ato.ru](mailto:events@ato.ru)

## Деловая авиация приходит в Раменское

В 2017 г. на подмосковном аэродроме Раменское должен открыться комплекс деловой авиации и авиации общего назначения. Он строится в рамках правительственной программы по развитию гражданского сектора аэродрома Раменское, который сейчас является аэродромом совместного базирования экспериментальной, государственной и гражданской авиации. Бизнес-партнерами проекта делового терминала выступают Международный центр деловой авиации (МЦДА), учрежденный группой «Авком» в лице Jet Travel Club; Транспортно-выставочный комплекс «Россия», принадлежащий ГК «Ростехнологии»; авиакомпания «РусЛайн». Ранее группа «Авком» была оператором терминала деловой авиации в Домодедово, который она продала в мае этого года.

Президент ГК «Авком» Евгений Бахтин считает, что на примере МЦДА можно отработать и продемонстрировать бюджетные типовые технологии создания и функционирования центров деловой авиации, резко снижающие расходы операторов и владельцев частных ВС на наземное обслуживание. «Конечной целью будет создание национальной сети операторов наземного обслуживания в региональных аэропортах, работающих по единым стандартам и взаимоувязано обеспечивающих весь комплекс услуг, включая техническое обслуживание и ремонт авиатехники бизнес-авиации и АОН», — комментирует Бахтин.

Проект центра бизнес-авиации в Раменском стартовал в августе 2013 г. Как рассказывает Бахтин, его реализация осуществляется в несколько этапов. Формальности, связанные с регистрацией договора аренды земельного участка и уточнением границ территории, заняли по российским меркам удивительно небольшое время — три

месяца. После этого партнерам удалось произвести очистку территории, проложить более 1,5 км асфальтированных дорог, обеспечивающих прямой подъезд к участку, и отремонтировать 25000 м<sup>2</sup> стоянки для ВС.

«В настоящее время завершено сооружение двух ангарных корпусов площадью 3500 м<sup>2</sup> для ТОиР и хранения ВС размерностью до Bombardier Challenger 850, оборудован пункт досмотра экипажей и пассажиров, зал для пребывания пассажиров и экипажей, КДП. МЦДА оснащен оборудованием для буксировки бизнес-самолетов любого типа, машинами для противообледенительной обработки ВС. Сейчас МЦДА полностью оборудован для приема воздушных судов деловой авиации и АОН, осуществляющих некоммерческие полеты. МЦДА принимает и обслуживает полеты воздушных судов, выполняемые в интересах их собственников», — резюмировал Бахтин.

После ввода в эксплуатацию новый комплекс будет способен предлагать клиентам весь спектр услуг, включая обеспечение полетов частных и корпоративных ВС, перрон, стоянки и ангарное хранение судов, пункт предполетного оформления пассажиров и экипажей (минитерминал), а также техническое обслуживание и ремонт ВС.

Аэропорт Раменское расположен на юго-востоке от Москвы. Он сертифицирован для выполнения международных полетов и, располагая самой длинной ВПП в Европе (80 × 5500 м), способен принимать ВС любого типа. Оборудование аэродрома позволяет выполнять полеты в любое время суток при различных метеоусловиях. Для гражданских ВС действует категория II ИСАО, хотя потенциал имеющегося оборудования вполне позволяет повысить категорию до IIIA, подчеркнул глава ГК «Авком». ■

Дмитрий Петроченко

## Nextant sells another aircraft to Russia

The US manufacturer Nextant Aerospace is making its second attempt to enter the Russian market. The JetExpo 2014 static park features the company's only jet airliner model so far, the Nextant 400XTi, which represents a dramatically upgraded Beechjet 400A/XP. The aircraft on display was provided by FortAero, Nextant's exclusive dealer in Russia and the CIS and the only operator of the type in the region so far.

The partners announced here yesterday, that FortAero expanded its 400XTi fleet. "We have been observing high demand for this aircraft and are extremely interested in getting more examples of the type. We have ordered our third airplane with delivery in the first quarter of 2015.", said FortAero development director Andrey Opryshko.

Nextant Aerospace president Sean McGeough says Russian customers are rather sceptical of terms like "upgraded" or "improved", and that they have certain scruples about light aircraft. Nevertheless he is confident that Nextant can expect to get 15% of the light business jet market in Russia. According to available estimates, the Russian market will require around 70 examples of the 400XTi in the next several years; the company is almost certain that the actual figure will be higher.

FortAero shares this optimism. Andrey Opryshko says the first six months of the company's Nextant 400XTi operations on the Russian charter market proved very successful in terms of the aircraft's operating costs, range, and passenger comfort. "Our average



FortAero shows one of its Nextant 400XTi in Vnukovo-3

Dmitry Petrochenko

flight time amounts to around 80 hours a month," he says. — "Thanks to the 400XTi's runway performance and airspeed in excess of 850 kph at 41,000 to 45,000 feet, our passengers feel safe and comfortable. The design range is 3,700 km, though in reality the aircraft flies to 3,500 km maximum. Our longest flights so far have been to South Korea, the Maldives, and Japan."

FortAero may shortly acquire Nextant Aerospace's other model, the G90XT turboprop. "Feedback from our presentations in different Russian regions indicates a great interest in a turboprop of this class, including in Krasnodar Territory. The G90XT performed its first test flight several days ago. I think this type may soon be added to the FortAero fleet", Opryshko notes. ■

**Dmitry Petrochenko**

## Jet Aviation Vnukovo будет обслуживать Gulfstream G650

Компания Gulfstream неспроста уже второй раз демонстрирует на JetExpo 2014 свой флагманский самолет G650. В России существуют несколько частных владельцев самолетов этого типа, и популярность таких ВС, судя по всему, будет расти.

Об этом свидетельствуют и планы компании Jet Aviation Vnukovo получить сертификат на техническое обслуживание G650. Как рассказал Show Observer генеральный директор компании Jet Aviation Vnukovo Виталий Алексиков, компания планирует получить соответствующий сер-

тификат уже в ноябре текущего года. По его словам, Jet Aviation придерживается гибкого подхода в распределении работ по техническому обслуживанию, часть из них выполняется в России, часть — на зарубежных мощностях, однако российская доля постепенно расширяется. Кроме того, Jet

Aviation Vnukovo объявила на выставке о подписании нового соглашения с Bombardier, благодаря которому будет расширен и оптимизирован сток запчастей, доступных для эксплуатантов деловых самолетов этого производителя в России. ■

**Алексей Синецкий**

## «Хелипорт Москва» занялась кастомизацией вертолетов

Вертолетная компания «Хелипорт Москва» занялась разработкой интерьеров для вертолетов, рассказал Show Observer ее руководитель Александр Хрусталева. По его словам, уже в первые несколько часов работы выставки JetExpo 2014 компания разместила один заказ.

Проект перекомпоновки салонов получил название Limited Edition. Изменения могут быть внесены в салон любого вертолета, обслуживанием которого занимается «Хелипорт Москва».

Работы включают замену обшивки сидений или самих кресел, коврик и других элементов салона, установку вставок на дверях и т. д. Исполнением заказов занимаются несколько рос-

сийских ателье, каждое из которых отвечает за свой участок.

Помимо улучшения интерьера «Хелипорт Москва» предлагает и расширение авионики. В частности, машины Limited Edition оснащаются навигаторами Garmin 795.

При продаже тюнингованных машин компания предлагает два варианта: клиент может либо выбрать один из готовых вариантов салона, либо заказать его разработку в соответствии со своими пожеланиями. При этом проект можно составить как для нового, так и для уже эксплуатируемого вертолета. По оценке Хрусталева, в зависимости от объема работ тюнинг салона может стоить до 100–150 тыс. долл. Сегодня у «Хелипорт Москва»

есть семь вертолетов Robinson R44 и R66 Limited Edition, которые готовы для поставки клиентам. А на стенде компании на

JetExpo 2014 представлена тюнингованная версия машины EC130 T2. ■

**Валентин Маков**



На JetExpo 2014 «Хелипорт Москва» показывает собственный салон для EC130 T2

АТО.ру

## Russia's first Part 21G certificate to be issued soon

The Russian aircraft interior specialist Vemina Aviaprestige, which is exhibiting at JetExpo 2014, expects to begin offering cabin components for foreign-made business aircraft shortly. The company is in the process of obtaining a relevant EASA Part 21G certificate. Vemina representatives told Show Observer that the certification will be completed in 2014, enabling the company to manufacture interior components certified to EASA Form 1.



Vemina Aviaprestige developed VIP interiors for Russian types operated by the air carrier Rossiya

Vemina says no other Russian business is currently cleared to manufacture such components. There already is some interest from potential customers but no contracts have been signed so far.

Vemina Aviaprestige specializes in the development, production, installation and maintenance of aircraft cabin interiors. The company operates under an EASA Part 145 certificate, which only enables it to service and repair third-party interiors on foreign-made aircraft. Up to now the company has been enjoying relatively small numbers of bizav contracts, all of them to do with minor repairs.

The company's larger projects involve maintaining and repairing interiors of Aeroflot's Boeing passenger airliners, as well as developing clean-sheet VIP interiors for the Tupolev Tu-204, Tu-214 and Ilyushin Il-96 aircraft operated by the air carrier Rossiya, which carries Russian government officials. ■

Valentin Makov

## AW609 составит конкуренцию самолетам

В 2016 г. компании AgustaWestland рассчитывает сертифицировать первый коммерческий конвертоплан AW609 — самолет с системой поворотного винта для вертикального взлета. Он рассчитан для перевозки девяти пассажиров.

AW609 способен преодолевать расстояние до 1296 км, что в два раза больше по сравнению с турбовинтовым самолетом схожей вместимости, а также он обладает меньшим шумом и вибрацией. Производитель признает, что AW609 уступает по комфорту и скорости реактивным самолетам, но неоспоримым преимуществом новой машины является способность выполнять взлет и посадку на небольшие площадки.



Прототип AW609

AgustaWestland

Максимальный взлетный вес при выполнении вертикального взлета составляет 7620 кг, при взлете и посадке в режиме самолета — 8164 кг.

Некоторые запчасти, а также авионика AW609 унифицированы с компонентами линейки вертолетов AW169/139/189. Это, по замыслу европейской компании, должно облегчить эксплуатацию ВС производства AgustaWestland.

В AgustaWestland утверждают, что конвертоплан будет незаметным, в том числе и для нужд бизнес-авиации в мегаполисах, где мало места для посадок и при этом есть потребность в перевозке на более дальние расстояния.

Производитель к настоящему моменту получил заказы на 70 таких машин из 20 стран. Поставки первых конвертопланов намечены на начало 2017 г. ■

Светлана Калинина

## Embraer планирует создать дальнемагистральный бизнес-джет

Embraer может выйти на рынок дальнемагистральных бизнес-джетов с новой для себя моделью. По словам руководства бразильского авиастроителя, после создания среднеразмерных бизнес-джетов семейства Legacy 500 в Embraer всерьез рассматривают планы по разработке нового административного самолета с большой дальностью полета.

Как отмечает президент и генеральный директор подразделения Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини, для успешной конкуренции на рынке бизнес-авиации необходимы совершенно новые проекты. Создание дальнемагистрального бизнес-джета позволило бы компании Embraer занять позиции в сегменте, где сейчас ведут борьбу компании Gulfstream и

Bombardier. Кроме того, бразильская компания обеспечила бы свое присутствие во всех сегментах рынка бизнес-авиации.

Модельный ряд Embraer в данный момент включает в себя семейство небольших самолетов Phenom, а также бизнес-джеты Legacy и Lineage, созданные на базе региональных ВС. Рынок дальнемагистральных бизнес-джетов продемонстрировал высокую устойчивость к внешним воздействиям, и сейчас Embraer вплотную занимается изучением рыночной конъюнктуры. В 2013 г. доля компании Embraer на мировом рынке бизнес-джетов выросла до 18% по сравнению с 3% в 2008 г., что свидетельствует о ее существенном прогрессе по сравнению с основными соперниками. Представители компаний Bombardier и Gulfstream, которые являются основными конкурентами Embraer в классе дальнемагистральных бизнес-джетов, пока не стали комментировать планы бразильцев по созданию новой модели. ■

Артур Нургалеев



На JetExpo 2014 Embraer показывает бизнес-джет Legacy 650

Дмитрий Петрович

## Новые модели Cessna дебютируют во Внуково

Компания Textron Aviation впервые привезла на JetExpo две новые модели из линейки бизнес-джетов Cessna: Citation Sovereign+ и Citation XLS+. Обе машины являются модернизированными версиями хорошо известных на рынке моделей класса midsize. На новых модификациях установлены винглеты и современная авионика Garmin G5000. Как объяснил Show Observer вице-президент Textron Aviation по продажам в Европе Том Перри, в этом году Citation Sovereign+ был сертифицирован в Европе, а получить российский сертификат производитель планирует

в первой половине 2015 г. По словам Перри, в интересах российских владельцев сейчас эксплуатируется около 20 бизнес-джетов семейства Cessna Citation. Эти самолеты очень популярны на чартерах на таких востребованных у российских клиентов направлениях, как Ницца, Лондон, Женева, Париж и Дубай.

Как объяснил представитель Textron Aviation, компания ведет модернизацию семейства Citation (в рамках которого появились обновленные версии Citation Ten+ и CJ+), т. к. заказчики не хотят отказываться от уже зарекомендовавших себя

моделей. Для них компания готова заменить по схеме trade-in предыдущую модель на новую.

Одновременно Textron Aviation готовит для рынка новый бизнес-джет Cessna Latitude, который будет занимать промежуточное место по дальности между Sovereign+ и XLS+, но будет иметь самую широкую в сечении пассажирскую кабину. Прототип этой модели уже проходит летные испытания, завершение сертификации Latitude намечено на первую половину 2015 г. Полностью готовое ВС с салоном покажут на NBAA-2014 в октябре этого года. Возможно, компания привезет это ВС на



Том Перри не исключил возможность показа Cessna Latitude на JetExpo 2015

Сегрейт Сегреев

следующую выставку JetExpo, рассказал Перри. ■

**Валентин Маков,  
Максим Пядушкин**



Gulfstream G450 at the JetExpo 2014 static display

Дмитрий Петроченко

## Meridian gets another Gulfstream G450

The Russian business aviation operator Meridian has taken delivery of its second Gulfstream G450. The company told Show Observer that the aircraft, which was built in 2014, will be based at Vnukovo. It is configured for passenger transportation with 14 seats in the cabin. The new G450 is registered in the Bermudas. Meridian's other Gulfstream has Swiss registration. Both are operated under

international agreements in accordance with Article 83bis of the Chicago Convention on International Civil Aviation. This enables them to operate unrestricted revenue passenger flights. Meridian remains the only Russian operator of Gulfstream G450 aircraft which are registered abroad. The company's fleet also includes a Hawker 750 and a Tupolev Tu-134 B-3. ■

**Svetlana Kalinina**

## Литовский бизнес-оператор хочет в Москву

Литовский бизнес-оператор KlasJet (бизнес-проект литовского холдинга Avia Solution Group) рассматривает возможность передислоцировать один или несколько ВС в московский аэропорт Внуково. Данная перспектива обусловлена конкретными тенденциями спроса, которые начали прослеживаться с начала выполнения коммерческих рейсов.

Сертификат эксплуатанта KlasJet получил в конце июня 2014. На данный момент компания выполняет рейсы на собственных воздушных судах типа Bombardier CRJ200 и Challenger 850. Что касается услуг по управлению воздушными судами, за счет которых в том числе планируется расширение парка компании, уже ведутся перего-

воры с несколькими действующими и потенциальными владельцами бизнес-джетов Embraer, Hawker и Legacy, которые заинтересованы в том, чтобы передать свои самолеты в руки специалистов KlasJet.

«На рынке СНГ и Европы наблюдается высокий спрос на воздушные перевозки бизнес-класса, и первые заинтересованные в наших услугах клиенты появились еще до того, как KlasJet получил сертификат эксплуатанта. После того как авиакомпания начала выполнять коммерческие рейсы, налет постоянно увеличивается и уже достиг 30–40 ч в месяц. В настоящее время география полетов KlasJet охватывает страны СНГ, Ближнего Востока и Европы, а также курорты Средиземноморья. Все зависит от

конкретных пожеланий наших клиентов, и поэтому география полетов постоянно расширяется», — комментирует генеральный директор KlasJet Виталий Капитонов.

До 2018 г. KlasJet планирует расширить парк до 10 собственных и находящихся в управлении воздушных судов типа Bom-

bardier Challenger, Embraer Legacy и Hawker. В компании довольны стартом и активно работают над тем, чтобы повышать налет. Но, по мнению менеджмента литовского оператора, наиболее объективную оценку деятельности компании можно будет дать через год-два. ■

**Дмитрий Петроченко**



KlasJet эксплуатирует бизнес-джеты Bombardier в необычной раскраске

KlasJet

# ДВА СПОСОБА ПОКОРИТЬ МИР.



Теперь у вас появится выбор из двух возможностей для полетов на сверхдальние дистанции. Falcon 7X с дальностью 11 000 км — самый быстро продаваемый за всю историю семейства Falcon (и небезосновательно!). Или новый Falcon 8X с дальностью 11 950 км, которому суждено стать мировым фаворитом. Оба самолета обладают впечатляющей способностью преодолевать огромные расстояния, взлетая с коротких полос сложных аэродромов, таких как Аспен или Лондон Сити. Falcon 8X: более чем на метр длиннее, с более чем 30 вариантами компоновки салона. Летайте дальше. Летайте с комфортом. Достигайте большего.

## Falcon 7X / 8X