

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo 8th International BizAv Show
ЧЕТВЕРГ,
4 СЕНТЯБРЯ 2014 ГОДАВнуково-3 сохранит
лидерство 4Falcon 5X in the
spotlight at
JetExpo 2014 6Евгений Андрачников
рассказал о
программе Sukhoi
Business Jet 8Российская деловая
авиация повзрослела . . . 10Pilatus выкатил
новый PC-24 12Bell Helicopter meets
expectations of
Russian customers . . . 14Russian bizavmarket
achieves maturity 16В Nextant рассчиты-
вают на Россию 22Business aviation
spreading to Russian
regions 24

Falcon 5X в центре внимания

Компания Dassault — впервые в России — демонстрирует на JetExpo 2014 полно-размерный макет салона самолета Falcon 5X, нового и самого большого из семейства Falcon. Представленный салон самолета длиной 770 см разделен на три зоны: клубная секция в передней зоне, конференционная группировка из четырех кресел в средней и изолированное помещение в задней части фюзеляжа. Салон 5X будет самым широким и высоким (196 см) среди бизнес-джетов Dassault. Его инновационной отличительной чертой станет иллюминатор Skylight в потолке передней части салона.

Созданный с чистого листа, 5X отличается от своих собратьев не только размерами фюзеляжа. Он получил новое крыло и новый турбовентиляторный двигатель Silvercrest от Safran Snecma. Производитель заявляет, что дальность полета этого 16-местного



Салон 5X будет самым широким и высоким среди бизнес-джетов Dassault

Jenia Sanguinetti-Balyshneva

самолета (с восемью пассажирами на борту, при скорости 0,8М) составит 9630 км.

Сейчас программа 5X, анонсированная год назад, уверенно продвигается к началу летных испытаний, запланированных на следующий год: завершена сборка планера, оборудования и двигателей первого прототипа, проводятся испытания электрической и топливной систем.

Dassault не раскрывает подробностей портфеля заказов на Falcon 5X каталожной стоимостью 45 млн долл. В целом продажи бизнес-джетов семейства Falcon в России растут. «За первую половину 2014 г. мы получили столько же заказов, сколько за весь прошлый год», — рассказал Show Observer официальный представитель компании. ■

Елизавета Казачкова

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

Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ru



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

SSJ 100 debuts at JetExpo

This year's JetExpo is the first to feature a new-generation Russian-made VIP aircraft in the static park. Sukhoi Civil Aircraft Company (SCAC) is demonstrating a Sukhoi Superjet 100 in VIP configuration, a special solution for Rostec Corporation.

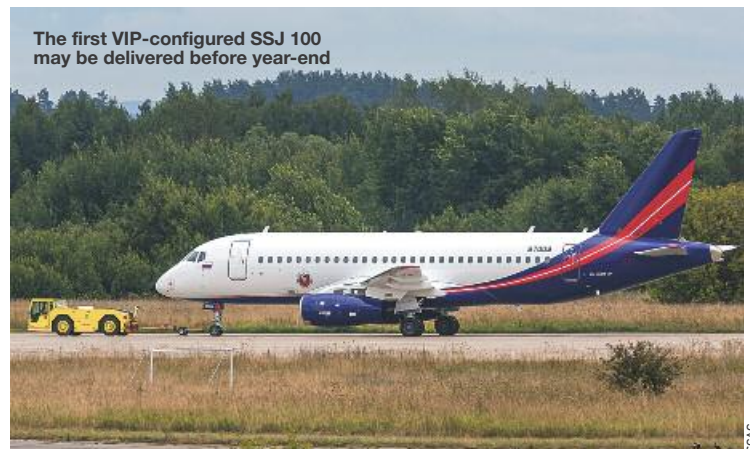
Senior Vice-President Evgeny Andrachnikov told Show Observer that the aircraft is the first version of the Sukhoi Business Jet project, derived from the baseline SSJ version. This version is fitted with an 18-seat cabin developed by the Russian specialist Aerostyle, which has long been designing and installing aircraft interiors for various Russian government agencies.

The new business jet flies to 4,600 km fully loaded; additional fuel tanks extend the aircraft's range to 7,880 km. "We expect this

VIP version to be certified and delivered by the end of the year," Andrachnikov said. ■

Maxim Pyadushkin

The first VIP-configured SSJ 100 may be delivered before year-end



SCAC



БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА

НОВЫЙ NAVITIMER 46 мм

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, Дмитрий Петроченко

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
при участии
AVIATION WEEK

Russia & CIS Observer

Ежегодник АТО

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **MAKS 2015**

ShowObserver
Обозрение выставки **HELIRUSSIA**

АТО.RU

Внуково-3 сохранит лидерство

Центр деловой авиации Внуково-3, который традиционно принимает на своей территории выставку JetExpo, остается крупнейшим бизнес-аэропортом не только в России, но и на всем постсоветском пространстве. В 2013 г. во Внуково-3 обслужили 19437 деловых рейсов, что почти столько же, сколько в предкризисном 2008 г., и в пять раз больше, чем десять лет назад.

Но сейчас во Внуково-3 признают, что непростая политическая ситуация и замедление экономического роста страны оказывают влияние на деятельность отечественной деловой авиации. «К сожалению, мы не ожидаем роста производственных показателей», — отмечает генеральный директор Центра Внуково-3 Георгий Шаров. По его словам, плохая конъюнктура рынка также не позволяет владельцам Внуково-3 расширять свой бизнес за счет регионов.



За десять лет количество деловых рейсов во Внуково-3 выросло в пять раз

АТО.RU

«Однако компания делает все возможное, чтобы сохранить лидирующее положение на российском рынке», — подчеркнул он.

Шаров рассказал, что возросший поток деловых полетов через Внуково-3 требует развития наземной инфраструктуры. «Если есть необходимость расширения, то это в первую очередь ангары и вертолетная площадка», — сказал гендиректор Внуково-3. Недавно Центр деловой авиации расширил свои возможности за

счет ангаров бывшего Внуковского авиаремонтного завода (ВАРЗ). Сейчас они используются для хранения воздушных судов и проведения техобслуживания.

Про планы строительства во Внуково-3 вертодрома председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев впервые объявил еще на церемонии открытия прошлогодней JetExpo. Тогда он пообещал, что открытие вертодрома состоится в 2015 г. ■

Максим Пядушкин

Для любителей Италии

Организовать деловой полет в Италию теперь стало проще. Забронировать и оплатить все услуги, связанные с прилетом и стоянкой в любом из итальянских центров деловой авиации, теперь можно непосредственно в России, через компанию «Русэаэро». В выставке JetExpo 2014 она участвует со своим итальянским партнером — компанией Delta Aerotaxi, которая в свою очередь

является участником альянса итальянских центров деловой авиации Italy FBO.

Альянс был создан в начале этого года владельцами 10 итальянских деловых аэропортов: Венеция-Тессера, Тревизо-сант-Анжелло, Флоренция-Петерола, Пиза-сан-Джусто, Сиена-Ампуньяно, Перуджа, Кальяри-Элмас, Бари-Паллезе, Бриндизи-Касал и Пантеллерия. Целью альянса является установка единых стандартов по обслуживанию рейсов деловой авиации. Заказчики могут обращаться в единую клиентскую службу при планировании полетов в любой из аэропортов альянса. Помимо организации самого полета в рамках альянса предоставляются все сопутствующие услуги, например бронирование отеля или прокат лимузина. Кроме центров, уже вошедших в альянс, единые стандарты обслуживания Italy FBO распространяются на все деловые аэропорты страны, объясняют в Delta Aerotaxi.

Представители компании объяснили изданию Show Observer, что они располагают самой большой базой российских заказчиков в Италии, поэтому прямой выход к этим клиентам через «Русэаэро» стал естественным шагом. ■

Максим Пядушкин



Управляющий директор Delta Aerotaxi Роберто Броньони и специалист по восточному полушарию Роксана Станчулеску ждут российских клиентов

Delta Aerotaxi

 Crafted in Switzerland

PC-12 NG

 **PILATUS** 

ВАШ ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ЛЫЖНОГО ОТДЫХА

Только представьте: наконец-то пришло время заслуженного отдыха. Вы хотите весело провести выходные на снегу с семьей и друзьями. Собираете всю лыжную экипировку, вещи – и на взлет. Превосходные взлетно-посадочные характеристики PC-12 позволят Вам взлетать и садиться на сотнях таких взлетно-посадочных полос, о которых самолеты конкурентов могут только мечтать. В Вашем распоряжении больше полос, больше пространства, больше свободы – и всегда первым классом на борту Pilatus PC-12 NG.



Falcon 5X in the spotlight

Dassault's display at JetExpo 2014 is highlighted by the Russian debut of a full-size cabin mockup of the Falcon 5X, the all-new largest member of the Falcon family. The 770 cm-long cabin features the main seating area with a forward, four-chair club section, a mid-cabin four-seat conference grouping and a separate aft lounge. The 5X cabin is the widest and tallest (196 cm) of all Falcons. Its innovative feature is the Skylight window in the front section ceiling.

A clean-sheet design, 5X is distinct not only in its fuselage cross-section. It has a new wing, new Silvercrest engines by Snecma (Safran Group) and improved digital flight control system functionality. The OEM claims the 16-seat jet's range (with eight passengers on board, at M 0.8) will reach 9630 km.

The program, announced a year ago, is proceeding towards the start of flight testing due next year: the assembly of the first test aircraft (airframe, equipment and engines) is now complete, the electrical and fuel systems are being tested, to be followed by fly-by-wire tests.

Dassault does not disclose the details of the \$45 million's worth order backlog. However, the company says, the 5X and its other new model, the 8X, have been well received by the market. "Falcon sales in Russia are promising for 2014, as we cumulate as many sales for the first half of 2014 as for the whole year 2013," a company spokesman told Show Observer. ■

Elizaveta Kazachkova



The 5X cabin features the Skylight window in the front section ceiling

Dassault

SSJ 100 дебютирует на JetExpo



В этом году впервые на статической стойке JetExpo можно увидеть отечественный самолет в VIP-комплектации. Компания «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) показывает на выставке Sukhoi Superjet 100 с VIP-салонам, который делается по заказу корпорации «Ростех».

Как рассказал Show Observer старший вице-президент ГСС Евгений Андраников, представленный борт является первой версией проекта Sukhoi Bu-

siness Jet. Он создан на платформе серийного самолета версии basic и оснащен салоном на 18 пассажирских мест. Салон самолета для «Ростеха» разрабатывала российская компания «Аэростайл», которая уже много лет изготавливает и устанавливает VIP-интерьеры воздушных судов для различных российских госструктур.

При полной загрузке этот бизнес-самолет сможет лететь на расстояние 4600 км. При

установке дополнительных топливных баков его дальность возрастет до 7880 км.

«Мы рассчитываем, что эта VIP-версия будет сертифицирована и поставлена заказчику до конца этого года», — пообещал Андраников. На следующих этапах ГСС планирует постепенно внедрять на Sukhoi Business Jet отдельные технические решения в соответствии с пожеланиями заказчиков. ■

Максим Пядушкин

Новый G450 поступил в авиакомпанию «Меридиан»

Авиакомпания «Меридиан» приступила к эксплуатации очередного бизнес-джета Gulfstream G450. Он стал вторым ВС этого типа в парке перевозчика.

Как рассказали Show Observer в авиакомпании, поступившее судно новое, было выпущено в этом году. Оно выполнено в компоновке для пассажирских перевозок с 14 креслами в салоне. По сообщению представителя «Меридиана», судно в ближайшее время будет базироваться в аэропорту Внуково.

Новое ВС было зарегистрировано на Бермудах. Другой самолет этого типа в парке перевозчика внесен в государственный реестр Швейцарии. Оба судна эксплуатируются на основании межправительственных соглашений, заключенных в соответствии со статьей 83bis Конвенции о международной гражданской авиации. Как объяснили в авиакомпании, это позволяет без ограничений выполнять коммерческие пасса-

жирские перевозки согласно действующему законодательству. Авиакомпания «Меридиан» продолжает оставаться единственным отечественным эксплуатантом воздушных су-

дов такого типа с зарубежной регистрацией.

Кроме двух Gulfstream G450 в парке авиакомпании также состоят Hawker 750 и Ту-134Б-3. ■

Светлана Калинина



Gulfstream G450

Gulfstream

SETTING THE STANDARD FOR SMART BUSINESS



© 2014 BELL HELICOPTER TEXTRON, INC.

You didn't get to where you are by compromising, and neither did Bell Helicopter. Impeccable craftsmanship, modern amenities and spacious seating highlight the Bell 429's sleek, elegant design. With impressive range and speed, plus a smooth and quiet ride, the Bell 429 sets the standard for smart business.



+7 495 739 52 00 Office | +7 903 969 56 03 Mobile

BELLHELICOPTER.COM

Самолеты Sukhoi Superjet 100 уже успешно эксплуатируются коммерческими авиаперевозчиками как в России, так и за рубежом. Но их производитель — «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) хочет расширить сферу применения своего продукта. Старший вице-президент компании Евгений Андрачников рассказал в интервью Show Observer о планах вывода SSJ 100 на рынок деловой авиации.

ГСС впервые показывают на выставке JetExpo бизнес-версию самолета SSJ 100. Как вы оцениваете перспективы его продаж?

— Этот самолет принадлежит к самой верхней категории ultra-large, куда до нас входило только три типа ВС: Embraer Lineage 1000, ACJ A318 Elite и Boeing BBJ. По сути, мы входим на этот сегмент рынка четвертым игроком.

Категория ultra-large характеризуется наличием большого пассажирского салона и большой дальности. Размер кабины SSJ 100 сопоставим с ACJ и BBJ, но больше, чем у Embraer. Поперечное сечение кабины нашего самолета имеет высоту в проходе 2,12 м, что позволяет высоким пассажирам находиться в салоне в полный рост. За счет большого размера кабины заказчики могут выбрать различные варианты его конфигурации.

Всем трем конкурентам мы несколько уступаем в дальности, но сильно превосходим их в ценовом показателе. Наш самолет находится в том ценовом сегменте, который достаточно активно продается. Для сравнения: «зеленые» ACJ и BBJ стоят под 60 млн долл., а с салоном — 80–85 млн долл. Lineage, который значительно уже в сечении, чем SSJ 100, и не сильно превосходит его по дальности, стоит около 52 млн долл. Т. е. по совокупности всех параметров бизнес-версия SSJ 100 является уникальным продуктом.

«Сейчас мы будем смотреть, насколько аппетиты покупателей соразмерны с нашими ожиданиями».



Евгений АНДРАЧНИКОВ

старший вице-президент компании «Гражданские самолеты Сухого»

— На каких клиентов вы ориентируетесь в первую очередь?

— Прежде всего мы рассчитываем выйти с бизнес-версией SSJ 100 в те регионы мира, где заказчики предпочитают большие кабины. Это Китай, Юго-Восточная Азия, Нигерия, Ближний Восток. Мы понимаем рынок в принципе — сколько и кому продают Airbus, Boeing и Embraer. И мы выходим на него со своим новым продуктом.

В России, я думаю, мы будем больше ориентироваться на корпоративный рынок. В нашей стране достаточно корпораций, география и частота перелетов которых, наоборот, потребует этот самолет. Кроме того, в России более 500 владельцев частных деловых самолетов. Учитывая российские расстояния, удаленность страны от мировых центров отдыха и бизнеса, эти люди, как правило, покупают самолеты в сегменте 35 млн долл. и выше.

В России очень популярны модели Bombardier Global Express и Gulfstream G450/500/550/650. Наш самолет проигры-

вает им в дальности, но выигрывает по размеру кабины. К тому же не всем надо лететь через Атлантику. Сейчас мы будем в тестовом режиме смотреть, насколько аппетиты покупателей соразмерны с нашими ожиданиями.

— Какой SSJ 100 представлен на JetExpo?

— На выставке мы показываем самолет, который делается по заказу корпорации «Ростех», впервые демонстрировался на авиасалоне МАКС-2013. Это первая версия проекта Sukhoi Business Jet, созданная на платформе серийного самолета версии basic. На нем установлен VIP-интерьер, который позволяет как работать, так и отдыхать.

В этом варианте салона 18 сидячих мест, есть частный отсек. При полной загрузке такой бизнес-самолет может лететь на 4600 км. При установке дополнительных топливных баков дальность возрастет до 7880 км. Это будет практически как у Lineage 1000, но, повторюсь, сечение фюзеляжа у нашего самолета шире.

Мы рассчитываем, что эта VIP-версия будет сертифицирована и поставлена заказчику до конца года. На следующих этапах мы будем постепенно внедрять отдельные технические решения в соответствии с пожеланиями заказчиков — например, дополнительные топливные баки, винглеты, спутниковую связь, что позволит в дальнейшем сформировать оптимальный облик Sukhoi Business Jet.

— Кто занимался разработкой салона для этой VIP-версии?

— Основной объем работ по созданию салонов для деловых самолетов обычно выполняют специализированные компании. Интерьер самолета для «Ростеха» разрабатывал российский производитель — компания «Аэростайл», которая уже много лет изготавливает и устанавливает VIP-интерьеры на самолеты российских госструктур. Это выбор заказчика. Установка салона происходит на площадке ГСС в Жуковском.

Однако при наличии интереса со стороны заказчиков можно привлечь к кооперации и другие компании. Также возможность установки VIP-интерьеров и необходимые производственные мощности есть у нашего СП с итальянскими партнерами — компании SuperJet International в Венеции.

— Насколько лет назад покупкой Sukhoi Business Jet интересовался швейцарский деловой оператор Comlux Aviation...

— С Comlux мы в стадии переговоров. Этот оператор специализируется на ВС с большими кабинами. У него в парке есть и ACJ, и BBJ. Кроме того, эта компания занимается созданием интерьеров для самолетов деловой авиации, и наш проект опирается на этот бесценный опыт. ■

Интервью подготовил Максим Пядушкин



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

Российская деловая авиация повзрослела

Рынок деловых авиаперевозок в России продолжает расти, причем более зрелыми темпами. Прошедший, 2013 г. был достаточно успешным для этой отрасли. Благоприятные экономические условия — прежде всего стабильно высокая цена на нефть — нашли отражение в статистике по числу рейсов и обслуженных пассажиров бизнес-авиации. В 2013 г. только в московском авиаузле было принято порядка 29 тыс. деловых рейсов, из них свыше 19 тыс. рейсов пришлось на долю Внуково-3, крупнейшего терминала деловой авиации в России.

Но если по количеству принятых бортов Внуково-3 практически вышел на докризисный уровень, то по показателю пассажиропотока картина несколько изменилась. Аренда бизнес-джета на несколько человек ста-

новится трендом. Если в 2007 г. на 19500 рейсов приходилось чуть более 103 тыс. пасс., то в 2012 и 2013 г. их число ежегодно составляло 137 тыс. и 133 тыс. чел. при аналогичном числе обслуженных бортов.

В 2013 г. (и этот тренд продолжился в первой половине 2014 г.) темпы среднегодового роста бизнес-перевозок в нашей стране несколько замедлились по сравнению с предыдущими годами, когда объем рейсов в среднем увеличивался на 12%. Это значит, что российский рынок окончательно повзрослел и на смену стремительному «догоняющему» росту в 30–40% в 2007–2008 гг. пришел стабильный среднегодовой подъем в 2–3%, по аналогии со зрелым европейским рынком деловой авиации. ■

Анна Назарова

В 2013 г. в московском авиаузле было принято порядка 29 тыс. деловых рейсов

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com



Новый Hawker 850XP для «Сириус-Аэро»

«Сириус-Аэро»

В преддверии выставки деловой авиации JetExpo 2014 авиакомпания «Сириус-Аэро» объявила о введении в свой флот бизнес-джета Hawker 850XP. Для оператора это новый тип машины — до сих пор помимо нескольких Ту-134 с VIP-салонами в ее парке числились более старые Hawker-125-700 (пять единиц) и Hawker-125-800 (один борт). Новое воздушное судно будет базироваться в центре деловой авиации Внуково-3.

Как рассказали в авиакомпании, самолет, поступивший с вторичного рынка, был выпущен в 2007 г. Машина выполнена в классической для своего типа компоновке с возможностью размещения восьми пассажиров. Кроме того, она оснащена усовершенствованной системой подавления шума и снижения вибрации.

Бизнес-джеты этого типа оборудуются двумя турбовентиляторными двигателями Honeywell TFE731-5BR с тягой 2,114 т (4660 фунтов) каждый. Макси-

мальная скорость самолета составляет 830 км/ч, крейсерская — 463 км/ч. Максимальная дальность полета равна 4,893 тыс. км, максимальный эшелон — 12,5 км. Экипаж бизнес-джета состоит из двух человек.

Несмотря на то что Hawker 850XP имеет ряд отличий от своих предшественников, разница между машинами не столь велика, чтобы отправлять пилотов и техников авиакомпании на переподготовку, пояснили в «Сириус-Аэро».

В перспективе оператор планирует ввести в свой парк еще несколько самолетов Hawker 850XP, а также более новую модель — Hawker 900XP. Сколько именно ожидается машин и в какие сроки их поставят, в компании уточнить затруднились. Предполагается, что все они в итоге заменят существующий флот бизнес-джетов Hawker. В ближайшее время, однако, все старые машины планируется оставить в строю. ■

Валентин Маков

Helicopter business charters are seasonal

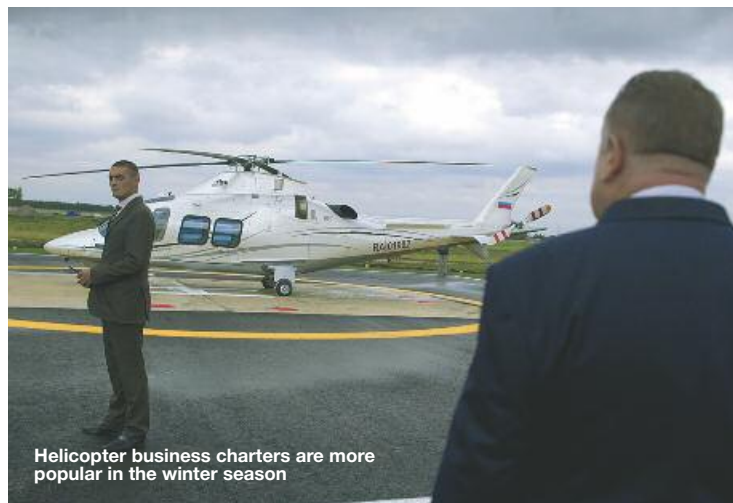
Overall demand for helicopter business charters is growing in Russia but the sector is distinctly seasonal. According to the statistics collected by the helicopter dealer Aerosoyuz, 60% of rotorcraft hired out in October through April fly business-related missions. The figure drops to 10% between April and September.

Aerosoyuz defines business-related flights as those involving short-distance business travel, business meetings, power line inspection and road monitoring patrols, aerial photography, etc. The other two popular categories of helicopter charter

services during the winter months, each accounting for 20% of all sorties flown, involve airlifting passengers to remote fishing and hunting locations and entertainment flights during the holiday season.

In summer, shuttling fishing and hunting enthusiasts accounts for up to 45% of all charter helicopter operations; corporate and customer hospitality events together with sightseeing flights over car racing sites add a further 30%; forestry monitoring patrols account for 10% and passenger services to remote country houses, 5%. ■

Elizaveta Kazachkova



Helicopter business charters are more popular in the winter season

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

Представъте себе Италию!



Russian - Italian FBO partnership

+39 050 28162 • info@italyfbo.it • www.italyfbo.it

Больше вертолетов для Подмоскovie

Людмила Флерберг / Transport-Photo.com



В рамках программы развития вертолетной инфраструктуры в Московской области региональные власти будут ориентироваться на показатели, которые демонстрируют западные страны. Как заявил накануне JetExpo 2014 министр транспорта Подмоскovie Александр Зайцев, пока что Московская область, которая по потенциалу развития вертолетной сети опережает другие регионы России, сильно проигрывает парижской и лондонской агломерациям. При этом, подчеркнул Зайцев, отставание заметно не столько по количеству летательных аппаратов, сколько по активности их использования.

В рамках исследования, которое провело министерство, выяснилось, что сейчас в Подмоскovie используется в среднем 250 вертолетов, а к 2020 г. их число должно вырасти до 500. Между тем в парижской агломерации уже сейчас зарегистрировано 420 машин, а в лондонской — 631.

Куда больше оказалась разница по количеству общедоступных вертолетных площадок, расположенных в столичных регионах. Если около Парижа их насчитывается 110, а вокруг Лондона 210, то в Московской области — всего 29 (еще 31 пло-

щадка предназначена для закрытого использования).

Еще заметнее Подмоскovie отстает по частоте полетов. Так, в парижском регионе в год выполняется около 20 тыс. полетов, в лондонском — 24 тыс. полетов. В Московской области в год совершается примерно 1700 взлетов-посадок.

Комментируя эти данные, Зайцев подчеркнул, что в России пока не сложилась традиция использования вертолетов как средств передвижения. «Вопрос не в количестве вертолетов, а в их востребованности, в культурной традиции использования данного вида транспорта», — пояснил министр.

Для устранения перекаса власти Московской области обязали населенные пункты обзавестись вертолетной инфраструктурой. В частности, законодательные меры предусматривают, что города с населением от 50 тыс. чел. должны быть обеспечены двумя вертолетными площадками, более мелкие городские поселения — одной или двумя площадками, а крупные села — одной. Сколько всего в Московской области планируется построить посадочных площадок, Зайцев не уточнил. ■

Валентин Маков

Pilatus выкатил первый PC-24

Швейцарская компания Pilatus подошла к JetExpo 2014 с новым продуктом. 1 августа этого года на аэродроме Буохс в центральной Швейцарии, где расположена штаб-квартира компании, состоялась церемония выкатки прототипа первого в истории Pilatus турбореактивного самолета корпоративного класса PC-24.

Выкатка PC-24 состоялась спустя всего год после официального запуска этой программы. А первый полет этого самолета, согласно графику, должен быть осуществлен в начале следующего года. Под сборку PC-24 отведен новый цех, построенный в 2008 г. В настоящее время завершается сборка еще двух испытательных образцов.

Первые контракты на PC-24 Pilatus подписал на европейском салоне деловой авиации EBA-CE-2014, прошедшем в Женеве в мае нынешнего года. Уже в ходе этой выставки производитель собрал заказы на 84 ВС данного типа и к настоящему моменту временно прекратил принимать заявки. «Существующий портфель заказов закрывает наши производственные возможности на 2017, 2018 и 2019 г. Мы решили не принимать заказы на 2020 г. и далее», — прокомментировал представитель Pilatus. Завершение сертификации са-

молета и начало его поставок запланированы на 2017 г.

Шести-восьмиместный самолет PC-24 стоимостью 8,9 млн долл. позиционируется производителем как «новый класс» в бизнес-авиации, сочетающий в себе комфорт кабины бизнес-джета среднего класса с гибкостью использования турбовинтового самолета. Дальность с четырьмя пассажирами на борту составит 3600 км (1950 морских миль), скорость на крейсерском эшелоне FL300 (9000 м) — 790 км/ч (425 узлов). Рабочий потолок — 13700 м (45000 футов). По размерам салона самолет превосходит такого классического представителя класса midsize, как Cessna Citation XLS+. Благодаря широкой двери и полезной загрузке в 1130 кг самолет может использоваться в грузовом варианте; предполагается также возможность салона-трансформера. Производитель отдельно указывает, что самолет может эксплуатироваться на аэродромах с грунтовыми полосами, сбалансированная взлетная дистанция при максимальном взлетном весе (8000 кг) составляет 820 м.

До этого единственным деловым самолетом Pilatus был однодвигательный турбовинтовой PC-12. ■

Елизавета Казачкова



Pilatus

 **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

Bell Helicopter is a serious player on the Russian business aviation market. In his interview with Show Observer, Bell Helicopter managing director for Europe and Russia Patrick Moulay explains how the US manufacturer meets customer expectations.

One of the most popular helicopters for corporate and VIP transportation in Russia is Bell 429. Why, in your opinion, has this model won such recognition?

— The Bell 429 is one of the most advanced light twin helicopters ever developed, delivering exceptional speed, range, hover performance and enhanced safety margins with a fully integrated glass cockpit, advanced drive system and best-in-class WAAS navigation and IFR capability. The Bell 429 has more cabin space than any other light twin helicopter with flat flooring and seating for seven passengers and one flight crew.

Wide 154 cm side doors and optional rear clamshell doors provide quick and easy access for flight officers when every second counts. It provides operators and passengers with a high level of luxury and comfort during every trip. In addition, it offers a low operating cost with advanced technology and proven reliability to help transport operators and customers safely, quickly and efficiently. Russian customers have told us they love this helicopter because it delivers what they want to see in a corporate helicopter: great look, speed, quiet ride and a comfortable cabin. Its two engines allow the Bell 429 to fly over cities which have restrictions for single-engine operation.

— **How many aircraft of this type are already operated in Russia and the CIS?**

— We have seen a great response in Russia, with more than half of all corporate/VIP operators selecting the Bell 429 model. By the end of this year, there will be approximately 20 Bell 429s operating in this region. Globally, we recently delivered our 200th Bell 429 aircraft and continue to see tremendous growth potential for this aircraft.



Bell Helicopter

Patrick Moulay

Managing director for Europe and Russia, Bell Helicopter

— **VIP clients usually are very demanding when it comes to customizing their aircraft. How flexible is Bell Helicopter towards customer wishes?**

We recently celebrated the rebranding of our Bell Helicopter Prague facility to serve as our regional Customization and Delivery Center. This continued investment in the region shows our dedication to providing regional facilities that offer the industry-leading service and support we are known for. In addition, we are always willing to work with our global customer base to meet their needs and tailor each helicopter to fit their needs. For example, we recently cooperated with Mecaer Aviation Group on developing the state-of-the-art VVIP MAGnificent interior for the Bell 429, which can be customized to accommodate the most demanding requirements.

— **How does Bell Helicopter assist its customers with pilot and technician training for Bell products? Which of your training centers can serve Russian customers?**

— The Bell Helicopter Training Academy (BTA) is headquartered in Ft. Worth, Texas and conducts pilot ground school and flight training as well as technical training,

offered in both classroom and hands-on environments. The BTA is an EASA and Transport Canada approved Maintenance Training Organization. The BTA is also validated by Russian authority, Rosaviatsiya, and is able to provide complete scope of training to Russian pilots and technicians on all Bell helicopter models. In addition, our pilots and technicians will offer remote training at the customer's request and desired location. We are also currently working with our partners to be able to offer pilot training in European and Russian locations.

“We are always willing to work with our global customer base to meet their needs”

— **How is service support for Bell helicopters developing in Russia? Can local service centers com-**

plete heavy maintenance inspections?

— We have two Bell Helicopter Authorized Customer Service Facilities (CSFs) in Russia, Helidrive in St. Petersburg and Kazan Aviation in Kazan, which can also provide maintenance services in Moscow. Both of them are qualified to perform field maintenance for a variety of Bell Helicopter aircraft. For the aircraft on which they are certified to conduct field maintenance, a CSF may complete all maintenance required in the maintenance manual. In addition, if they have the qualified personnel, they may complete all required inspections as listed in the maintenance manuals. For specific components on the aircraft, our Russian CSFs may remove the component and send it to a Bell Helicopter-owned or -authorized service facility that is certified to perform the required repair or overhaul. Our CSFs are also able to send their technical staff to do on-site maintenance inspections in remote areas; therefore, we are able to provide service solutions to Bell Helicopter customers on all of Russian territory. ■

This interview was prepared by Maxim Pyadushkin

Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве
и Санкт-Петербурге



Реклама

- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»




АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТН:
УЛЛЛНРДЪ


**АВИА
ГРУПП**
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

Russian bizav market achieves maturity

The Russian business aviation market is witnessing a revival. The number of business jet flights is growing for the third year in a row after a period of crisis-induced stagnation. As usual, the healthy oil-and-gas and processing sectors and an increase in the number of high-net-worth individuals were the key drivers of the Russian business aviation segment.

The Moscow airports alone handled some 29,000 bizav lights in 2013 (of these, more than 19,000 were served by Vnukovo 3, Russia's largest bizav terminal). Vnukovo 3 thus almost reached the pre-crisis numbers of flights served, but the passenger traffic structure was a different story. Hiring a business jet for several people at once is now a noticeable trend: in 2007, 19,500 flights carried slightly over 103,000 passengers, whereas in 2012 and

2013 a comparable number of flights transported 137,000 and 133,000 passengers respectively.

The average annual growth rate of Russian business air transport somewhat slowed down in 2013

compared to the previous years, when the frequency of flights would increase by 12% per year on average. This moderate growth rate suggests that the Russian market has finally achieved maturity,

with the sky-rocketing growth at 30–40% in 2007–08 having been replaced by a steady advance of 2–3% per year — not unlike in Europe. ■

Anna Nazarova



The Moscow airports alone handled some 29,000 bizav lights in 2013

Fyodor Borisov / Transport-Photo.com

Вторичный рынок на подъеме

Вслед за существенным увеличением поставок новых деловых ВС в первом полугодии текущего года положительную динамику показал и вторичный рынок бизнес-самолетов. Как указывается в обзоре о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и первом полугодии 2014 г., подготовленном консалтинговой компанией JetNet, в первой половине года сегмент подержанных бизнес-джетов показал очень хорошие результаты.

Количество сделок купли-продажи реактивных деловых самолетов выросло на 8,5%, а среднее время продажи ВС со-

кратилось по сравнению с прошлым годом на 57 дней (до 346 дней). В JetNet указывают, что это, вероятно, стало прямым результатом снижения средней цены на 8,2% (до 4,5 млн долл).

В июне 2014 г. на вторичном рынке бизнес-джетов наблюдался самый низкий с начала рецессии процент (11,8%) выставленных на продажу самолетов от всего эксплуатируемого парка. Тем не менее общее количество продающихся деловых самолетов по-прежнему значительно выше уровня 2300 воздушных судов.

В то же время вторичный рынок деловых турбовинтовых са-

молетов, наоборот, снизился: продажи упали на 16,1% при двукратном снижении запрашиваемой цены (на 14,4%).

В обоих вертолетных сегментах, газотурбинном и поршневом, в первом полугодии 2014 г. продажи также снизились — на 9,9 и 15,8% соответственно. Однако сегмент подержанных газотурбинных вертолетов, единственный на рынке деловой авиации, показал рост средней цены на 14,9% в сравнении с первым полугодием 2013 г. Остальные сегменты вторичного рынка зафиксировали снижение средней стоимости по сравнению с прошлым годом.

Аналитики JetNet связывают состояние деловой авиации с экономической ситуацией в США. В I квартале реальный валовой внутренний продукт США снизился на 2,1%, но, по мнению экономистов, это, скорее всего, стало результатом разовых событий. По предварительным данным, во II квартале 2014 г. реальный ВВП США увеличился в годовом исчислении на 4,0%. В отчете JetNet указывается, что бизнес-авиация «чувствует себя хорошо» при уровне роста ВВП выше отметки 3,0%.

Прошедший, 2013 г. стал рекордным по количеству сделок купли-продажи реактивных деловых самолетов. Было зафиксировано 2303 сделки, что превысило предыдущие рекорды в 2007 г. (2181 сделки) и в 2012 г. (2289). Однако другие сегменты вторичного рынка не показали подобных результатов. Здесь наблюдалось уменьшение продаж и нестабильная динамика цен. При сравнении вторичного рынка 2013 г. с 2012-м по весовым категориям бизнес-джетов видно, что легкие джеты стали единственной категорией, показавшей снижение сделок (на 39, или 4,2%). В других классах продажи только росли по сравнению с 2012 г. (тяжелые на 37 сделок, или 5,7%, а средние на 14, или 2,3%).

Резюмируя итоги 2013 г., эксперты JetNet отмечали, что вторичный рынок продолжает оставаться очень активным. В 2014 г. вновь есть поводы для оптимизма, и аналитики надеются на продолжение позитивных тенденций в деловой авиации, наряду с улучшениями в мировой экономике. Но пока на вторичном рынке бизнес-самолетов условия диктует покупатель. ■

Дмитрий Петроченко



Пока на вторичном рынке бизнес-самолетов условия диктует покупатель

Дмитрий Петроченко

G650ER

МАКС. СКОРОСТЬ: 0,925 МАХА
МАКС. ДАЛЬНОСТЬ: 13,890 КМ
МАКС. ВЫСОТА: 15,545 М



НА НЕБЫВАЛЫЕ РАССТОЯНИЯ – С НЕБЫВАЛОЙ СКОРОСТЬЮ

Теперь еще больше пар городов доступно для беспосадочного перелета. В этом сила Gulfstream G650ER™; он покрывает расстояние в 7,500 морских миль / 13,890 км* значительно быстрее любого другого бизнес-джета. Если для Вас время превыше всего, G650ER не имеет себе равных.

Россия: +7 985 760 00 38 – NADEZHDA KLEPOVA
+7 903 796 13 37 – ILYA GOLDBERG

Великобритания: +44 7415 493410 – MATTHEW SANDIDGE

RU.GULFSTREAM.com

| НА РУССКОМ |

*Указанное расстояние основано на теоретической дальности полета с восемью пассажирами на борту по ПП (IFR) в соответствии с требованиями NBAA со скоростью 0,85 Маха при 85% среднегодовой скорости ветра. Фактическая дальность полета зависит от организации маршрута в рамках системы УВД, эксплуатационной скорости, погодных условий, технической оснащенности самолета и других факторов.

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



Shortly before the opening of JetExpo 2014, the rotorcraft charter services provider Aerosoyuz inaugurated a new helicopter center at the 39th km on the outer side of the Moscow Automobile Ring Road (MKAD). This is the company's fourth such center in Moscow Region, and its third one along MKAD.

The new facility is located on the grounds of Rolf Premium, the luxury division of the local automo-

tive dealer Rolf. Tatyana Farnasova, the head of Rolf Premium, says the company hopes to attract new potential clients by hosting the helicopter center.

Aerosoyuz president Alexander Klimchuk says the center is quite compact: the hangar, helipad, maneuvering area and several other structures sit on 0.3 hectares. Around \$1 million was invested in the project, which is expected to break even in four to five years.

Another helicopter center built around Moscow

Farnasova says Aerosoyuz is planning to build several more helicopter centers at Rolf Premium sites. One such facility will be located at the intersection of MKAD with Kashirskoye Road. No timeline is being disclosed for its opening.

By the end of 2015, Aerosoyuz expects to have built seven more helicopter centers along MKAD. They will be selling, maintaining, refuelling and operating foreign-made light helicopters. Other services may include PPL training and conversion training to new types for professional pilots. The centers will provide air-taxi services, as well as operating aerial monitoring flights in the interests of the Emergencies Ministry (forest fire detection, etc.).

Speaking of his company's further plans, Klimchuk says Aerosoyuz will join other investors in the next few years in building about 50 helipads across Moscow Region. Earlier, Aerosoyuz business development director Denis Yevtsikhevich noted that all 50 facilities should be completed by the year 2017.

The helicopter centers along MKAD and the 50 helipads are included in a program to develop helicopter infrastructure, which is being supervised by the regional transport authority. Transport Minister Alexander Zaytsev says the administration's support is limited to legislative initiatives and will include no budget funding. ■

Valentin Makov

«ИстЮнион» показывает новые Cessna Citation

На JetExpo 2014 группа компаний «ИстЮнион» выступит не только как оператор деловой авиации, но и впервые как официальный представитель по продажам самолетов Cessna Citation в России и СНГ. На статической стойке Внуково-3 она продемонстрирует две модели американского производителя: обновленный Cessna Citation Sovereign+ и XLS+, а на стенде компании посетители смогут увидеть модель Cessna Citation X+.

«Наша маркетинговая политика, как и предполагалось,

изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, демонстрации преимуществ перед «одноклассниками» в равной степени как в вопросе стоимости приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем», - ком-

ментирует Елена Жданова, директор по продажам и маркетингу компании «ИстЮнион».

С начала текущего года «ИстЮнион» увеличила свой парк воздушных судов с 10 до 12 машин. В управление группы компаний поступил первый самолет Falcon 900 и уже второй Gulfstream G650. Оба эти ВС будут эксплуатироваться в интересах частных клиентов. Таким образом, «ИстЮнион» эксплуатирует практически все типы воздушных судов, от Airbus ACJ318 до Gulfstream G200.

Как отмечают в компании, в целом прошлый год сложился для «ИстЮнион» весьма прогнозируемо. «2013 год был вполне стабильным, резкое уменьшение количества рейсов наблюдалось только в феврале. По сравнению с 2012 г. могу подтвердить рост примерно на 2,5–3,0%. Конечно, это не тот рост, который был лет пять назад, но тем не менее он продолжается. Скорее всего, это говорит о некоей сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит», — пояснил Сергей Сладков, начальник отдела организации чартерных рейсов «ИстЮнион». По его словам, в 2013 г. отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. «Думаю, что 2014-й будет похож на год прошедший: будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов», — сказал Сладков. ■

Дмитрий Петроченко





AgustaWestland

A Finmeccanica Company

AW139

ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ
ВЕРТОЛЕТНОЙ
ТЕХНИКИ



Agusta Westland AW139 — мировой лидер вертолётов в среднем весе: 6,8 тонны, двухдвигательный вертолёт — теперь собирается в России на заводе ХелиВерт, совместном предприятии AgustaWestland и ОАО «Вертолёты России»

- До 15 мест в конфигурациях VIP, поисково-спасательной и медицинской эвакуации
- Максимальная скорость — 300 км/ч, дальность полёта — до 1200 км*
- Комплексная противообледенительная система и система гашения вибрации
- Возможность совершать полёты по ВПП и ППП
- Более 700 AW139, включая 40 в России/СНГ, выполняют широкий спектр задач для глав государств, нефтегазовых компаний, правоохранительных органов и VIP-транспортровки
- Теперь производится в России на заводе ХелиВерт — полный сборочный цикл, выполняемый совместной российско-итальянской командой из 120 профессионалов
- Сертифицирован АР МАК и идеально подходит для эксплуатации в российских погодных условиях!

* Эксплуатационные характеристики зависят от фактической конфигурации и преобладающих условий полёта

HELI O VERT

A Russian Helicopters and AgustaWestland Joint Venture

За более подробной информацией обращайтесь по телефонам:
+7 (909) 161 28 02 – Егор Кузнецов
+7 (909) 161 27 51 – Илья Сугачков
+7 (909) 161 28 03 – Александр Сахартов
+7 (909) 161 28 06 – Николай Солодилов
Email: office@awhelicopters.com



Новый игрок на рынке онлайн-бронирования деловых рейсов

Британская компания Charters Luxury объявила о запуске инновационной платформы для онлайн-бронирования частных самолетов, анонсировав свой проект одновременно в Европе и России. Запуск проекта состоялся в июле, в день открытия международного авиасалона Farnborough 2014. Презентация в России прошла в середине августа.

По словам соучредителя и генерального директора Charters Luxury в России Николая Кокина, с помощью платформы Charters Luxury выбор самолета и бронирование перелета осуществляется клиентом за считанные минуты. При этом заказчик рейса получает цены от операторов без комиссии, и компания, идя навстречу клиенту, предлагает любые виды плате-

жей, включая наличные. Сейчас в базе Charters Luxury около 200 частных воздушных судов, в течение пяти лет их количество планируется увеличить до 5000.

Charters Luxury приходит в достаточно сильный конкурентный сегмент (на российском рынке уже работают как минимум системы бронирования Avinode и Victor), поэтому и агрессивная маркетинговая политика станет главным оружием в процессе становления компании. «Мы разработали всеобъемлющий маркетинговый план, который включает в себя как традиционную рекламу и PR, так и активное использование социальных сетей. Если компания не обеспечит свое присутствие в сети, она, скорее всего, потеряет огромное количество потенциальных клиентов — они просто



Сейчас в базе Charters Luxury около 200 частных воздушных судов

Дмитрий Петроченко

не узнают о ее существовании. Поэтому мы планируем активно развивать это направление. Также большое внимание в работе уделяем операторам частных воздушных судов, для них размещение на нашей платформе совершенно бесплатно. При работе с Charters Luxury они получают ряд преимуществ, среди которых гарантия оплаты перелета, высокий уровень автоматизации и доступ к нашей базе клиентов», — рассказал Кокин.

Не скрывают в Charters Luxury и своих планов на российском рынке бизнес-авиации. «К концу года компания планирует привлечь первых 100 клиентов. В настоящее время компания уже активно работает с операторами и владельцами частных судов, и в итоге в базе компании доступными для чартеров стали именно «российские борты», рассказал представитель Charters Luxury. ■

Дмитрий Петроченко

EastUnion showcasing new Cessna Citations

The Russian bizav operator EastUnion Group is debuting at JetExpo 2014 in its capacity as Cessna's official dealer for Russia and the CIS. The company is demonstrating two

Cessna bizjets in the Vnukovo 3 static park: an upgraded Cessna Citation Sovereign+ and an XLS+. The EastUnion stall also features a scale model of the Cessna Citation X+.



EastUnion is demonstrating an upgraded Cessna Citation Sovereign+ in the Vnukovo 3 static park

Дмитрий Петроченко

“From the outset we have based our marketing policy on promoting the Cessna Citation brand in Russia and the CIS; this requires deep knowledge of the aircraft, personal familiarization with their performance, the ability to produce quality presentations and convincingly demonstrate our products' advantage over comparable models in terms of price and ownership cost”. — says sales and marketing director Elena Zhdanova. — “Judging by how we handled such events last year, there is still some room for improvement.”

EastUnion has expanded its fleet from 10 to 12 aircraft since the beginning of 2014 by taking delivery of its first Falcon 900 and second Gulfstream G650. Both jets will be operated in the interests of private clients. EastUnion's fleet currently includes nearly all types of business jets ranging

from the Airbus ACJ318 to the Gulfstream G200.

Last year proved predictable for EastUnion, says head of charter operations Sergey Sladkov: “It was a fairly stable year, except for February when we saw a sharp decline in bookings. Overall in 2013 we enjoyed a growth of about 2.5-3% year-on-year - certainly lower than what we had some five years ago but still an upward trend. The moderate growth most likely indicates that the market has somewhat saturated. We are not expecting any significant increase in the frequency of flights.” Sladkov adds that the share of corporate flights slightly shrank in 2013 while that of private charter services slightly increased: “I think this year will be similar, with either an insignificant growth or an insignificant decline in charter services.” ■

Dmitry Petrochenko




KING AIR
50
Years



Мягкая посадка в любых условиях

Турбовинтовой самолет **Beechcraft King Air 350i** – это не роскошь, а средство передвижения, доставки грузов и медицинской эвакуации. Самолет заслужил уважение многих компаний по всему миру как по экономическим качествам, так и по безопасности, комфорту и многофункциональности. Он оснащен самым современным оборудованием, что позволяет выполнять дневные и ночные полеты в самых сложных метеоусловиях и использовать грунтовые взлетно-посадочные полосы.

- вместимость до 13 пассажиров
- сертифицирован АР МАК
- дальность полета до 3326 км
- возможность посадки на грунт
- два двигателя для большей безопасности
- максимальная крейсерская скорость 578 км/ч
- низкие операционные расходы

За более подробной информацией Вы можете обратиться в наше представительство в России и странах СНГ: офис +7 495 663 36 39; Александр Шубин +7 916 313 67 81; Константин Грек +7 909 161 28 01.

Beechcraft

We build aircraft you can believe in.®

В Nextant рассчитывают на российский рынок

Американский авиапроизводитель Nextant Aerospace во второй раз подряд заходит на российский рынок. На статической стоянке JetExpo 2014 демонстрируется пока единственный реактивный самолет производителя — Nextant 400XTi, который представляет собой кардинально модернизированный бизнес-джет Beechjet 400A/XP. Выставленный борг представлен компанией FortAero, эксклюзивным дилером американского производителя на территории России и стран СНГ и пока единственным эксплуатантом этого типа ВС на постсоветском пространстве.

По мнению президента Nextant Aerospace Шона МакГью, в России, весьма скептически относятся к терминам «модернизированный» или «усовершенствованный». Да и к самолетам легкого класса отношение тоже не всегда позитивное. «Тем не менее во всем мире понемногу меняются форматы бизнес-перевозок, и Россия здесь не исключение. Все чаще на рынках России и СНГ становятся востребованы

именно небольшие маневренные и неприхотливые в обслуживании бизнес-джеты, при этом оптимально сочетающие в себе такие параметры, как дальность, топливная эффективность и стоимость. Ведь для удачного бизнесмена главный инструмент — это мобильность, и не всегда большой самолет сможет оптимально удовлетворить эти потребности. Легкие бизнес-джеты в российских реалиях могут в течение одного дня выполнить рейсы в несколько аэропортов вне зависимости от их инфраструктуры», — считает МакГью.

Он твердо уверен в том, что занять нишу в 15% в классе легких бизнес-джетов в России для Nextant Aerospace вполне по силам. Ведь, по предварительным оценкам, на ближайшие несколько лет емкость отечественного рынка для 400XTi составит 70 машин, но компания почти уверена, что эти прогнозы будут скорректированы в сторону увеличения.

В FortAero тоже уверены в успехе самолета в России. Директор по развитию FortAero Андрей Опрышко, рассказал, что за



Шон МакГью уверен, что Nextant 400XTi может занять 15% рынка легких бизнес-джетов в России

Дмитрий Петрович

последние полгода эксплуатации Nextant 400XTi на charterном рынке России доказал свою эффективность в эксплуатационных расходах, дальности полета, а главное, в комфорте салона. «Средний налет составляет порядка 80 ч в месяц. По причине загруженности воздушного судна и спроса на Nextant мы крайне заинтересованы в увеличении парка данного типа самолета. Мы разместили заказ на третье ВС, которое ожидаем увидеть в I квартале 2015 г. Как показала практика, технические характеристики самолета на взлете и посадке, а также его скорость (более 850 км/ч) на эшелонах от 41 до 45 тыс. футов позволяют пассажирам ощущать безопасность, комфорт и уют. По факту самолет летает на

расстояние не более 3500 км; ранее было заявлено 3700 км. Самыми большими перелетами были маршруты до Южной Кореи, Мальдив, Японии», — комментирует г-н Опрышко.

Также в FortAero не исключают, что и второй самолет Nextant Aerospace — турбовинтовой G90XT — вскоре войдет в «круг интересов» компании. «Как показала практика презентаций в различных регионах России, большая заинтересованность именно в турбовинтовом самолете подобного класса присутствует, например, в Краснодарском крае. На днях G90XT совершил тестовый полет. Думаю, что данный тип вскоре войдет в портфолио FortAero», — резюмирует Опрышко. ■

Дмитрий Петрович

Gulfstream увеличил дальность G650



Производитель подтвердил интерес к G650 в России

Gulfstream

Американский производитель Gulfstream Aerospace показывает на JetExpo 2014 три своих бизнес-джета: G280, G650

и G450. Если G450 традиционно популярен в России, то первые две модели дебютировали только на прошлогодней выставке,

хотя уже эксплуатируются в интересах российских заказчиков.

В мае этого года на выставке EBACE в Женеве Gulfstream Aerospace представил новую модификацию — G650ER. Дальность ее полета увеличена на 920 км по сравнению с базовым G650. Новый бизнес-джет способен преодолевать расстояние 13890 км. В ходе тестовых испытаний новая модель уже совершила полеты на дальние расстояния по маршрутам Гонконг—Нью-Йорк и Лос-Анджелес—Мельбурн.

G650ER оборудован двумя двигателями Rolls-Royce BR725 A1-12 тягой 7605 кг. Максимальный взлетный вес 46992 кг,

полезная нагрузка 2948 кг. При полном баке емкостью 21863 л полезная нагрузка составляет 816 кг.

Единственным принципиальным отличием от предыдущей версии G650 стали увеличенные на 1800 л топливные баки. Таким образом, опция по расширению дальности полета будет доступна всем эксплуатантам G650.

Представители Gulfstream рассказали Show Observer, что интерес к новой модификации G650ER наблюдается во всем мире, включая Россию. В целом парк самолетов Gulfstream в России и СНГ насчитывает более 80 ВС. ■

Светлана Калинина

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...

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 ТИИР двигателей SaM146
Возможность ремонтировать иностранные изделия в РФ собственными силами становится актуальной...

Управляющая компания Пулково заинтересовалась аэропортом Люблины
Гарпорт 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 ТИИР двигателей SaM146
- Управляющая компания Пулково заинтересовалась аэропортом Люблины
- В преддверии ЧМ по футболу аэропорту Саранска увеличат финансирование
- Еще один вертолет Ми-171A1 отправится в Бразилию
- Белорусская грузовая авиационная "Трансавиаэкспресс" возьмет в лизинг два Boeing 747
- "Международные авиалинии Украины" продемонстрировали четырехмесячное сокращение пассажиропотока
- "Ивченко-Прогресс" соберет новый двигатель для самолета Ан-124
- Самолет Boeing 787-9 совершил первый полет

- В преддверии ЧМ по футболу аэропорту Саранска увеличат финансирование
- Еще один вертолет Ми-171A1 отправится в Бразилию
- Белорусская грузовая авиационная "Трансавиаэкспресс" возьмет в лизинг два Boeing 747
- "Международные авиалинии Украины" продемонстрировали четырехмесячное сокращение пассажиропотока
- "Ивченко-Прогресс" соберет новый двигатель для самолета Ан-124
- Самолет Boeing 787-9 совершил первый коммерческий рейс
- Украинские авиалинии запретили летать через Россию
- AlmJet 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

- Авиакомпания Southwest планирует открыть десятки международных рейсов
- В Россию допустят по 200 иностранных пилотов в год
- "Добролет" купит у производителя 16 Boeing 737NG
- "Хеликоптер Истра" сможет обучать пилотов для вертолетов AS350 B3 и EC130 T2
- Деловая компания займется подготовкой китайских пилотов
- Авиакомпания "Трансэкспресс" оптимизирует пассажиропоток
- Авиакомпания Iberia обновит парк личных ВС

Аналитика

Qatar Airways заказала 100 пассажирских Boeing 777X
Глава Qatar Airways убежден, что новые профессии не позволят европейским авиакомпаниям улучшить их конкурентоспособность по сравнению с соперниками с Ближнего Востока...

Практика организации полетов на вновь открывающихся аэродромах на примере аэропорта Талкан
В.В. Зюзов, Материалы АЭВТ

Sikorsky будет создавать вертолеты для нефтегазового сектора AVIATION WEEK
В американской компании уверены, что эта отрасль останется крупнейшим заказчиком вертолетов...

Авиаперевозки в первом полугодии выросли за счет внутренних рейсов
Светлана Хилкова

ИИД договорился о расширении парка личных ВС
компания хочет выпустить авиадвигателя AWAS и первый бизнес-джет PC-24 прилета самолета Airbus A350XWB

ИИД договорился о расширении парка личных ВС
компания хочет выпустить авиадвигателя AWAS и первый бизнес-джет PC-24 прилета самолета Airbus A350XWB

ИИД договорился о расширении парка личных ВС
компания хочет выпустить авиадвигателя AWAS и первый бизнес-джет PC-24 прилета самолета Airbus A350XWB

- В ближайшие 20 лет Россия и СНГ понадобятся 18 тыс. пилотов
- Международные организации пересмотрят стандарты авиационной безопасности
- Американскому E3-Юп Банк запретили финансировать поставку самолетов в Россию
- Ульяновск получил второй международный аэропорт
- Национальным перевозчиком Махачинки сделают иностранную авиакомпанию



Мнения

АЭВТ
Материалы АЭВТ
Первый вертолет компании АЭВТ по АНО к разработкам новой структуры УВД...

АЭВТ
Материалы АЭВТ
Первый вертолет компании АЭВТ по АНО к разработкам новой структуры УВД...

АЭВТ
Материалы АЭВТ
Первый вертолет компании АЭВТ по АНО к разработкам новой структуры УВД...



Блоги

По средам и пятницам - новый редакционный блог!
"Добролет" грозит Трансэкспрессу
Информационный эффект от санкций в отношении авиакомпаний с парком в три самолета оказался сильнее информационного эффекта от санкций в отношении российских банков...

Суровые изменения туристического рынка
Самостоятельность путешественников не имеет убывает операторов...

"Добролет" приостановил полеты из-за санкций ЕС

ФОТОГАЛЕРЕИ

ARBUS A350XWB
11-12 августа в рамках мирового тура новизаций самолет Airbus A350XWB прилетит в Москву. А в июне главному редактору "Авиатранспортное обозрение" Алексею Свищеву удалось...

оказаться в числе журналистов-испытателей совершивших полет на этом самолете в Турцию. Перед сертификацией нового самолета и началом коммерческой эксплуатации обычно проводится серия полетов с пассажирами, в ходе которых тестируется работа оборудования салона при полетной нагрузке. Обычно в таких полетах участвуют сотрудники Airbus и авиакомпании — стартовых заказчиков нового типа...

СОСАИМ ТОИ
Воздушные перевозки

Bombardier сменит приоритеты деловых программ

Вombardier вновь существенно корректирует ввод в эксплуатацию своего нового среднего бизнес-джета Learjet 85, отдавая приоритеты программам CSeries и Global 7000/8000, говорят аналитики отрасли. Тем не менее пока прототип Learjet 85 — единственный из перспективных программ компании, который продолжает летные испытания, так как из-за проблем с двигателями самолет CSeries с конца мая находится «на земле», а Global 7000 и 8000 начнут летать лишь в 2015 и в 2016 г. соответственно. По мнению авиационного аналитика из J.P. Morgan Джозефа Надола III, после того как в ближайшее время CSeries возобновит полеты, а в следующем году начнет летные испыта-

ния первый Global 7000, управление тремя программами летных испытаний станет довольно сложным. И учитывая объем испытаний, скорее всего, Learjet 85 принесет в жертву. «Программа CSeries имеет самый высокий приоритет в Bombardier, в то время как с Global 7000/8000 есть возможность получить более высокую рентабельность», — считает Джозеф Надол III.

С мнением Надола согласен и известный консультант по бизнес-авиации Роллан Винсент: «В компании самый низкий приоритет среди программ перспективных самолетов имеет Learjet 85. Последний прогноз показывает, что средний композитный бизнес-джет будет введен в эксплуатацию не ранее



Learjet 85 начал летные испытания в апреле этого года

2017 г., примерно на три года позже, чем предполагалось по предыдущей оценке Bombardier», — комментирует Винсент.

По словам президента и гендиректора Bombardier Пьера Бодуана, в настоящее время компания проводит оценку основных приоритетов в программах летных испытаний. «У нас есть три программы летных испытаний, которые уже сейчас ведутся или будут запущены в ближайшее время, — говорит он, имея в виду Learjet 85 и Global, а также CSeries. — Прежде чем объявить о вво-

де в эксплуатацию Learjet 85, я хочу, чтобы мы еще раз оценили свои ресурсы и в соответствии с ними управляли приоритетами».

Global 7000 планируется ввести в строй в 2016 г., а Global 8000 — в 2017-м. Learjet 85 начал летные испытания в апреле этого года. Bombardier первоначально планировал начать поставки этой модели в 2013 г., но проблемы с новаторским композитным фюзеляжем и крыльями привели к длительным задержкам. ■

Дмитрий Петроченко

Business aviation spreading to Russian regions

Russian business aviation mostly remains concentrated in Moscow. This does not mean, however, that the sector is not evolving elsewhere in the country.

According to Eurocontrol's survey of Russian airports handling at least one bizav flight per day, Moscow's Vnukovo 3 airport topped the list in 2013 in the average number of bizav departures last year

(30.5). It was followed by Shermetyevo (7.3), St. Petersburg's Pulkovo (5.4), Domodedovo (3.8), Ostafyevo (0.9), and Sochi International Airport in Adler (0.9). The figures indicate that business aviation is still concentrated in Moscow and, to a lesser extent, St. Petersburg. On the other hand, there are all preconditions for the development of bizav services in major

regional production and financial centers like Novosibirsk, Yekaterinburg, Krasnoyarsk, and Vladivostok.

Business aviation services in Russian regions are stimulated by high-profile international events, such as the Winter Olympics held in Sochi earlier this year. Between February 6 and 9 alone, at the peak of the Games, Sochi International

Airport in Adler handled over 300 bizav flights. Overall, according to news report, the airport's managing company Basel Aero serviced more than 650 business aviation movements during the Olympics, earning \$42 million in the process (over 50% of its 2012 revenue).

Russia's farming regions are also seeing a moderate growth in bizav traffic. FBO Domodedovo Business Aviation Center reports that Belgorod region has been enjoying a steady demand for such flights, accounting for 5-10% of all monthly bizav operations in 2013 and 2014. The city of Nizhnekamsk, Tatarstan's petrochemical center, is another steady contributor with 5-10% of Domodedovo Business Aviation Center's monthly bizav traffic.

The most popular international bizav destinations have remained unchanged for years. Domodedovo Business Aviation Center CEO Andrey Stepanyuk says: "The busiest bizav routes from Moscow are to France, Italy and Germany; Turkey is a popular destination in summer." ■

Anna Nazarova



Sochi International Airport handled over 300 bizav flights during the Winter Olympics

Первый сертификат Part 21G для России

Участник выставки JetExpo 2014 компания «ВЕМИНА Авиапрестиж» скоро сможет создавать компоненты для салонов деловых самолетов иностранного производства. Это право компания получит после прохождения сертификации на соответствие авиационным правилам EASA (Европейского агентства по безопасности авиоперевозок) Part 21G. Как рассказали Show Observer представители «ВЕМИНА Авиапрестиж», ожидается, что процесс сертификации завершится в 2014 г. После получения документов компания сможет производить элементы интерьера с оформлением паспорта европейского образца (EASA Form 1).

Представители компании отметили, что сегодня такого статуса нет ни у одного предприятия в России. Они пояснили, что потенциальные клиенты уже проявляют интерес к новой услуге, однако никаких контрактов пока не заключалось. На JetExpo 2014 компания продемонстрирует свои производственные возмож-

ности в новом сегменте. На данный момент «ВЕМИНА Авиапрестиж», которая специализируется на разработке, изготовлении, монтаже и ремонте салонов для воздушных судов, имеет сертификат EASA Part 145, позволяющий ей только обслуживать и ремонтировать уже готовые салоны иностранных самолетов. В компании пояснили, что в секторе деловой авиации «ВЕМИНА Авиапрестиж» до сих пор получала сравнительно небольшое число заказов, которые ограничивались мелким ремонтом.

Более крупные проекты компании были связаны с обслуживанием и ремонтом пассажирских салонов для самолетов Boeing авиакомпании «Аэрофлот», а также с созданием с нуля VIP-интерьеров для машин специального летного отряда «Россия», который обслуживает первых лиц государства. Во втором случае речь идет о работах на таких типах ВС, как Ту-204, Ту-214 и Ил-96. ■

Валентин Маков

Деловые вертолетные перевозки ждут сезона

Спрос на деловые перевозки на вертолетах в России растет, но он имеет ярко выраженную сезонную окраску. Согласно статистике наиболее востребованных услуг при аренде вертолетов, опубликованной компанией «Аэросоюз», если с октября по апрель 60% арендованных вертолетов летают по маршрутам, связанным с деловой активностью, то в апреле–сентябре доля таких услуг падает до 10%.

К деловым полетам «Аэросоюз» относит командировки на

короткие расстояния, деловые встречи, полеты для мониторинга ЛЭП и дорог, аэрофото съемку и т. д. Зимой самыми востребованными после них стали маршруты в труднодоступные места охоты и рыбалки, а также вертолетные экскурсии в вертолетных центрах и на мероприятиях. На их долю приходится по 20% всех полетов.

В летнее время самыми популярными стали заказы полетов на охоту и рыбалку — их совершают до 45% вертолетов. 30% полетов приходится на вертолетные экскурсии во время автомобильных соревнований, корпоративов, клиентских мероприятий крупных компаний и пр. В 10% случаев клиенты летают на мониторинг лесных хозяйств, в 5% — добираются до удаленных домов и коттеджных поселков. ■

Елизавета Казачкова



Агуата/Westland



Aircraft maintenance Russia & CIS

10th international conference and exhibition, Moscow, February 26–27, 2015

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 extensive growth of international and domestic traffic in Russia and CIS in 2013–2014 along with a massive “invasion” of Western-built aircraft have posed a serious challenge for operators and their maintenance staff.

The conference brings together 800+ Russian & CIS airline technical directors and engineering management with local and international MRO providers and component suppliers to discuss the most viable strategies for the region's MRO industry.

MEET airline decision-makers from across Russia and beyond.

PROMOTE your products and services to a gathering of influential professionals.

EXPAND your presence on the fastest growing market.

BUILD new business relations and explore new sales opportunities.

Book your exhibition space at **SUPER EARLY RATES** before December 1, 2014.

ORGANIZED BY
ATO EVENTS

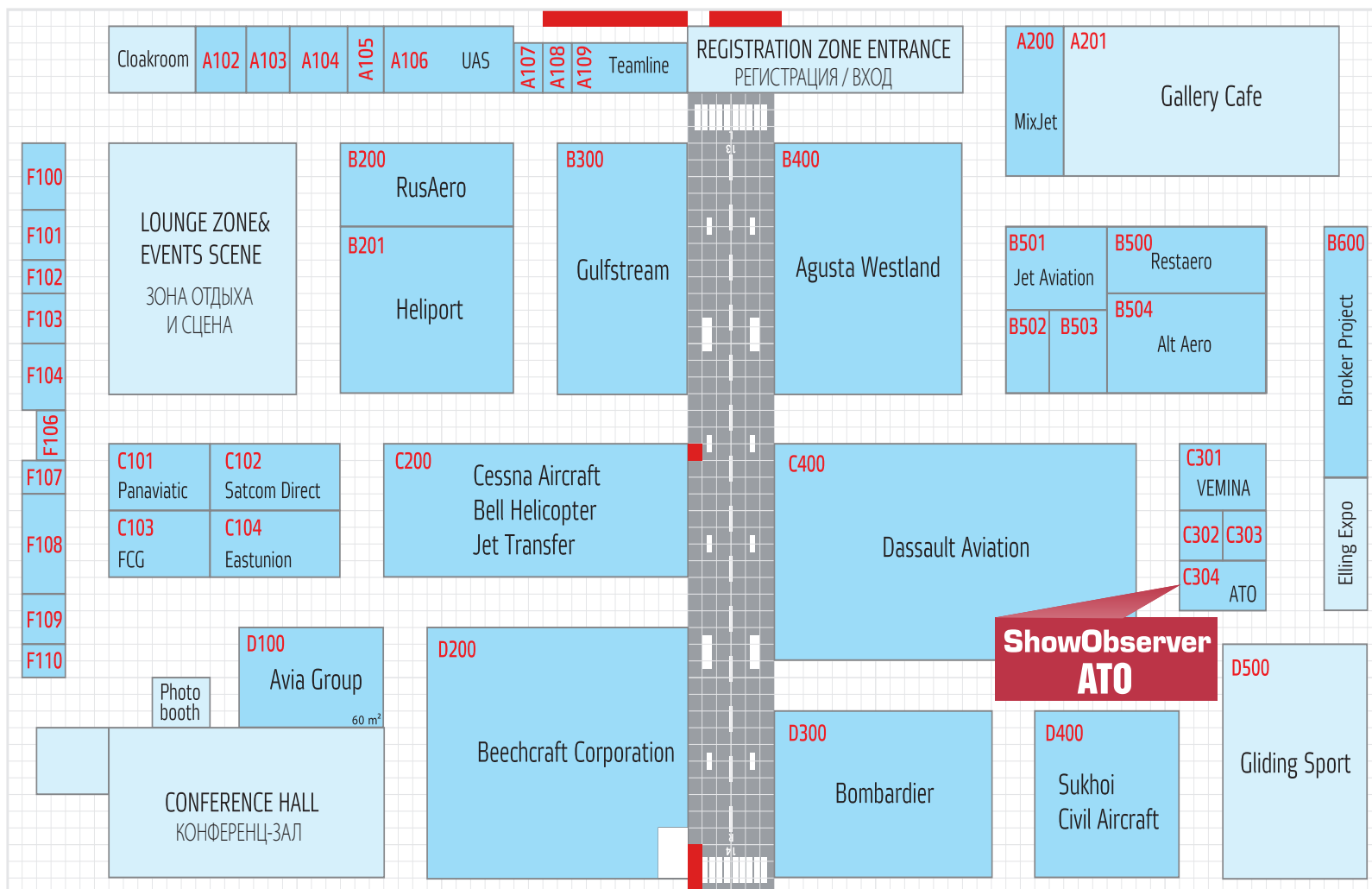
IN COOPERATION WITH
THE RUSSIAN AIR TRANSPORT OPERATORS ASSOCIATION

WWW.EVENTS.ATO.RU

+7 495 626-53-29, events@ato.ru

План выставки JETEXPO 2014 / JETEXPO 2014 site plan

4–5 сентября 2014 г., Внуково-3 / September 4–5, 2014, Vnukovo-3



ABS JETSB600	BIZAVNEWSC104	INTERAVIATION CHARTERF107	RUSAEROB200
AGUSTAWESTLANDB400	BELL HELICOPTERC200	JET AVIATIONB501	RUBAAB600
AIR SCOUTF110	BOMBARDIERStatic display D300	JET CATERINGA102	SATCOM DIRECTC102
AIR SERVICE VAMDRUPB502	BUTZBACHF101	JET TRANSFERC200	SEIJI CATERINGA103
AIRBUS CORPORATE JETSStatic display	CAFE GALLERY TO FLYA201	JET TRAVEL CLUBB600	SUKHOI CIVIL AIRCRAFTD400
AIRBUS HELICOPTERSStatic display	CAVIAR HOUSE "GORKUNOV"F109	JETFLITEB600	TEAMLINEA109
ARINC DIRECT (ROCKWELL COLLINS) ...F104	CESSNA AIRCRAFTC200	JETPORT SPBStatic display chalet	TRANS EUROPEC303
AEROCREDOF106	DASSAULT AVIATIONStatic display C400	MIXJET FLIGHT SUPPORT (FZE)A200	TULPAR IGB503
ATO EVENTSC304	DELTA AEROTAXIA104	MOTOMEDA107	TULPAR TECHNIC LTD.B503
AVIA GROUPD100	EMBRAERStatic display	NOVIKOVA105	UAS INTERNATIONAL TRIP SUPPORT ...A106
AVIA-USPEH LLCF103	EASTUNIONC104	PANAVIATICC101	VEMINA AVIAPRESTIGE LLC.C301
AVIATION TRAINING CENTER "JET SERVICE" B600	FASTAIR LLCStatic display	PARK INN BY RADISSON ODINTSOVO ...A108	VIPPORTStatic display chalet
ALTITUDESB504	FEDERATION GLIDING SPORT OF RUSSIA .D500	PILATUS AIRCRAFT LTDStatic display	VISTAJETStatic display
BARTC302	FCGC103	PILOTAGEF108	VNUKOVO-3Static display chalet
BAVIATION BUSINESS AVIATION NEWS ...F102	AEROSPACE CORPORATION Static display B300	PULKOVO-3Static display chalet	VOSTOK TECHNICAL SERVICE JETSF100
BEECHCRAFT CORPORATIOND200	HELIPORT MOSCOWB201	RESTAEROB500	

Ежегодник АТО 2014

Тенденции. Цифры. Факты.

www.ato.ru/sbook

«Ежегодник АТО» – это авторитетный источник профессиональной информации, детальной статистики и справочных данных по гражданской авиации России, основанный на многолетнем опыте журнала «Авиатранспортное обозрение». Четвертое издание «Ежегодника» содержит новые информационно-аналитические материалы, а также более разнообразные и подробные статистические и справочные данные по различным областям индустрии авиационных перевозок.

- **Авиаперевозки**
 Влияние экономической ситуации на гражданские авиаперевозки.
- **Авиакомпании**
 Анализ моделей развития российских авиаперевозчиков.
- **Деловая авиация**
 Российская деловая авиация готова к дальнейшему развитию.
- **Вертолетные перевозки**
 Вертолетные операторы консолидируются и расширяют парк.
- **Аэропорты**
 Российские аэропортовые хабы конкурируют за транзитных пассажиров.
- **Техобслуживание**
 Отечественная отрасль ТОиР растет на фоне конкуренции из-за рубежа.
- **Авиапромышленность**
 Анализ основных производственных программ.



Для приобретения «Ежегодника АТО – 2014» заполните заявку.

Количество экземпляров _____
 Ф. И. О. _____
 Должность _____ Организация _____
 Адрес для доставки _____

 Телефон _____
 Факс _____

**Стоимость «Ежегодника АТО – 2014»
 (включая НДС и почтовую доставку)**

	Россия	Другие страны	PDF-версия
Стоимость 1 экземпляра	1500 руб.	1800 руб.	1000 руб.

Отправьте заполненную заявку
по факсу: (495) 933-0297, **e-mail:** subscribe@ato.ru
 или по почте на адрес редакции.

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