

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo 10th International BizAv Show
ПЯТНИЦА,
11 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА

Новый центр для
ремонта российских
вертолетов Bell 4

Heliport Kaluga to be
put into operation
in 2016 4

Citation M2 нашел
российского
заказчика 6

More SSJ 100VIP
for the Russian
government 6

«А-Групп» увеличила
трафик 7

Bell Helicopters
sees Russia as an
important region 11

Новый центр деловой
авиации открылся
в Риге 12

VIP-салон
для H175 14

Sirius-Aero renovates
its fleet 14

Dassault Aviation представила выездную помощь

На выставке JetExpo 2015 французская компания Dassault Aviation представила не только линейку дальнемагистральных бизнес-джетов Falcon, но и новый сервис технической поддержки Falcon Response. Уникальным его делает объем услуг, предоставляемых в случае редкой, но крайне неприятной ситуации AOG (aircraft on ground; «самолет на земле»), когда из-за технического отказа самолет утратил состояние летной годности и должен быть отремонтирован там, где это произошло.

В случае необходимости компания может организовать оперативную доставку на борту Falcon 900 необходимых компонентов, инструментов и ремонтных бригад из Ле-Бурже (Франция), где этот самолет находится на постоянном дежурстве. Если ремонт требует значительного времени, то этот же самый самолет может быть использован в качестве резервного борта для доставки клиента по месту назначения.



Этот Falcon 900 находится на постоянном дежурстве в Ле-Бурже

Как пояснил изданию Show Observer директор Dassault Aviation по выездной технической поддержке Элуа Дюфур, услуга предоставляется бесплатно, при доставке по месту назначения клиент оплачивает только прямые операционные расходы — те же самые, которые он заплатил бы при полете на своем самолете. По словам Элуа Дюфура, никто из конкурентов такой услуги

не предоставляет. Одного дежурного самолета для обслуживания европейского региона вполне достаточно, поскольку с момента старта сервиса с 1 января 2015 г. потребовалось всего около 30 полетов и вероятность совпадения двух подобных случаев крайне низка. Второй такой самолет базируется в США (Тетерборо). ■

Алексей Синицкий

Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ru



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

New MRO center for Bell's Russian operators

Bell Helicopter announced on today at JetExpo 2015 that its Customization and Delivery Center, located at Prague's Vaclav Havel Airport in the Czech Republic, had obtained Russian Civil Aviation Authority certification enabling it to provide the entire spectrum of MRO services on Russian-registered Bell Helicopter aircraft of all existing types. Sergej Filatov, Bell

Helicopter Regional Director for Russia and the CIS, commented that the company's Russian clients may now choose between Prague and the Russian authorized maintenance centers in Kazan and St. Petersburg.

According to Filatov, the Prague center also specializes in the customization and delivery of Bell helicopters destined for Russian custo-

mers. Around 60 Bell Helicopter aircraft are currently operated in Russia, and their numbers are set to grow: also on September 11, the manufacturer is expected to announce two new contracts here at JetExpo, for a total of five Bell 505 light helicopters. Filatov says Russian customers have ordered around 10 of the type to date. ■

Maxim Pyadushkin

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Татьяна Володина, Елизавета Казачкова,
Артём Кореняко, Анна Назарова,
Дмитрий Петроченко, Алексей Синицкий

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Директор по продажам и маркетингу
Олег Абдулов

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе
Сергей Старостин

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Координаторы интернет-сайта
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 2015: С301

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
при участии
AMATION WEEK
обозрение

Russia & CIS Observer

Ежегодник АТО

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **MAKS**

ShowObserver
Обозрение выставки **MRO Russia & CIS 2016**

ShowObserver
Обозрение выставки **HELIRUSSIA**

ATO.RU



Леонид Фабригер / Transport-Photo.com

Открывая JetExpo 2015, генеральный директор аэропорта Внуково Василий Александров (крайний слева) отметил, что выставка развивается год от года, становясь более значимой и собирая все большее количество участников. Так, в этом году на выставке представлено около 100 стендов и не менее 20 летательных аппаратов. По словам Александрова, на бизнес-терминал Внуково-3, который является неотъемлемой частью воздушной гавани и где проходит JetExpo, сегодня приходится более 70% деловых перевозок в России. На церемонии открытия присутствовали также (слева направо): генеральный директор Внуково-3 Георгий Шаров, президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Валерий Очиров и глава компании Jet Transfer Александр Евдокимов.

Airbus предложил новую концепцию салона для ACJ319

Компания Airbus впервые для российских заказчиков анонсировала концепцию фиксированного набора компоновок для самолета ACJ319.

Первоначально этот подход был опробован для самолета ACJ318 Elite — Airbus предложил стандартную компоновку салона, для которой заказчик выбирает только используемые материалы и цвета отделки. Это позволяет существенно сократить деньги и время на разработку индивидуальной компоновки.

Как рассказал изданию Show Observer JetExpo 2015 директор по маркетингу компании Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллаи, подобный подход оказался популярен, заказчикам поставлено уже около 20 самолетов ACJ318 Elite, поэтому в этом году было подписано дополнительное соглашение с компанией Lufthansa Technik для расширения такого подхода на самолеты ACJ319.

Поскольку ACJ319 на 2,4 м длиннее, чем ACJ318, для него компоновка Elite

предусматривает две опции на выбор заказчика: либо увеличение общего салона, либо дополнительную комнату. Следующий уровень — конфигурация ACJ319 Elegance, у которой тоже стандартные кухня в носовой части и спальная комната с туалетом в хвостовой, но компоновку центральной части можно выбрать из нескольких вариантов. Разумеется, заказчик может выбрать и свободную компоновку, полностью сконфигурированную под себя. ■

Алексей Синицкий

Популярность Lindbergh Card растёт

Деловой брокер — компания Air Charter Service впервые представляет на JetExpo 2015 клиентскую карту Lindbergh Card. Этот продукт, названный в честь Эрика Линдберга, внука американского пионера авиации Чарльза Линдберга, позволяет клиентам Air Charter Service иметь персональный депозит, с которого оплачивается бронирование и организация делового чартера. Как объяснил Show Observer Нил Бэкхауз, глобальный ди-

ректор компании по продаже джет-карт, за два года действия программы Air Charter Service оформила около 180 карт, причем за последние полгода рост их продаж составил 65%. Первая Lindbergh Card для российского клиента была оформлена в июне 2013 г.

В отличие от обычной джет-карты депозит Lindbergh Card не имеет фиксированного количества летных часов или их стоимости. Брокер каждый раз подбирает для клиента лучшее предложение на рынке. А депозит помогает сэкономить на формальностях и ускорить оплату чартера. Кроме того, поскольку депозит для Lindbergh Card вносится не на счет Air Charter Service, а на трастовый счет клиента, он имеет возможность выйти из программы и забрать остаток средств в любой момент.

Как рассказал Нил Бэкхауз, сейчас участники программы Lindbergh Card могут вносить депозит в одной из основных валют, но компания изучает возможность начать работать и с рублями. ■

Максим Пядушкин



За последние полгода рост продаж Lindbergh Card составил 65%

Дмитрий Петроченко



© 2015 BELL HELICOPTER TEXTRON INC.

ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД СИТУАЦИЕЙ

Оборудованный авионикой ведущего мирового производителя – Garmin G1000HTM – Вертолет Bell 407GXP сочетает в себе надежность, скорость, отличные летные характеристики и дает максимальную осведомленность об окружающей обстановке. Мгновенное и наглядное отображение информации и камера заднего вида повышают безопасность полета. Вертолет Bell 407GXP обеспечивает чрезвычайно плавный и тихий полет практически при любых погодных условиях.

BELLHELICOPTER.COM |     

On a Mission.

Bell helicopter®
A Textron Company

«Хелипорт Калуга» заработает в 2016 году

Вертолетный центр «Хелипорт Калуга» планируется открыть во второй половине 2016 г. Об этом рассказала Екатерина Грановская, руководитель отдела продаж «Хелипорт Москва», который входит в вертолетную сеть «Хелипорты России». Сегодня идет подготовка площадки к строительству. Объем частных инвестиций составит более 300 млн руб.

В калужском хелипорте откроются летная школа и авиационно-технический центр, который будет обслуживать модели Robinson и Airbus Helicopters. Кроме того, не исключается, что в новом АТЦ будут проводить ТО вертолетов Bell. Подписание контракта на начало техобслуживания вертолетов этой

марки намечено в рамках выставки JetExpo (первым центром ТО моделей Bell станет «Хелипорт Реутов»).

На новой площадке, которая находится в трех минутах езды от центра города, на берегу Оки,

смогут базироваться вертолеты в отапливаемых ангарах. Всего в «Хелипорт Калуга» — сертифицированном комплексе по продаже и обслуживанию винтокрылых машин — смогут разместиться до 40 бортов.



В «Хелипорт Калуга» смогут разместиться до 40 бортов
Heliport Kaluga will provide storage space for up to 40 helicopters

Heliport Kaluga to be put into operation in 2016

Helicopters types. It is also possible that MRO services will be offered on Bell helicopters; an agreement to that effect is expected to be signed at JetExpo. The first Bell MRO center in Russia will be opened at Heliport Reutov.

Heliport Kaluga, a certified distributor and MRO provider for rotary-wing aircraft, will also provide storage space for up to 40 helicopters, including in heated hangars. The project is being implemented under an agreement between Helicopters of

Проект реализуется для создания нового мультиформатного вертолетного комплекса в рамках соглашения между правительством Калужской области и «Хелипортами России».

В ближайших планах компании — строительство вертолетного комплекса в Тюмени. Планируется, что он начнет строиться и функционировать уже в следующем году. В 2015 г. в состав структуры «Хелипорты России» вошли новые центры, в том числе в Реутове, а также вертолетные комплексы партнеров в Брянске, Краснодаре, Новосибирске. Ведутся переговоры по открытию вертодромов в Казани, Сочи, Ростове, Уфе, Владивостоке и других городах. ■

Татьяна Володина

Russia and the Kaluga Region administration on creating a multiformat helicopter services center in the city.

Helicopters of Russia is also planning to build a heliport in Tyumen, whose construction and initial operation are expected to commence in 2016. Several new heliports were put into operation in 2015, including the one in Reutov, as well as partners' helipads in Bryansk, Krasnodar, and Novosibirsk. Talks are on to open heliports in Kazan, Sochi, Rostov, Ufa, Vladivostok, and other cities. ■

Tatyana Volodina

Новая возможность для российских владельцев Bell



Этот Bell-407GX теперь можно ремонтировать в Праге

Компания Bell Helicopter объявила сегодня о том, что ее центр кастомизации и поставок, расположенный в пражском аэропорту им. Вацлава Гавела, получил сертификат российских авиационных властей. Это дает ему официальную возможность заниматься техническим обслуживанием вертолетов марки Bell с российской регистрацией. Пражский центр может проводить все формы обслуживания на всех типах вертолетов Bell Helicopter. По словам регионального представителя американской компании в нашей стране Сергея Филатова, теперь у российских клиентов Bell появился дополнительный выбор, где

обслуживать свой вертолет — в российских авторизованных центрах Казани или Санкт-Петербурга либо у производителя в Праге.

Он рассказал, что чешское отделение также является центром кастомизации и поставок вертолетов Bell в Россию. Сейчас в нашей стране эксплуатируется около 60 машин этой марки. По всей видимости, их количество будет расти — сегодня Bell Helicopter объявит на JetExpo о подписании двух договоров на поставку суммарно пяти новых легких вертолетов Bell-505. По словам Филатова, российские клиенты уже разместили около 10 заказов на этот тип. ■

Максим Пядушкин

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.

Узнайте больше на сайте gulfstreamg280.com.

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

Авторизованный торговый представитель Gulfstream

+44 7415 493410 – MATTHEW SANDIDGE | Региональный вице-президент Gulfstream

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

Citation M2 нашел российского заказчика

Российская компания «Ист-Юнион», официальный представитель по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ, впервые представляет на JetExpo 2015 сразу две новые модели американского авиапроизводителя Cessna — са-

молет легкого класса Citation M2 и средний Citation Latitude.

Первый M2 был поставлен российскому заказчику в конце июля 2015 г. По мнению вице-президента Textron Aviation (куда входит Cessna Aircraft) по продажам в Европе Тома Перри, российский рынок меняется в сто-

рону «правильного размера». Это означает, что все больше клиентов, планирующих приобретение воздушного судна, выбирают самолет в соответствии со своими потребностями.

Что же касается Citation Latitude, то этот дебют вдвойне приятен. Всего две недели назад новый бизнес-джет был передан первому клиенту, и теперь его преимущества смогут оценить и российские потенциальные заказчики. Как отмечает производитель, самолет выходит на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5278 км (2850 морских миль), что на 277 км (150 морских миль) больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 м (3580 футов) по сравнению с ранее объявленными 1116 м (3660 футов). Citation Latitude стал очередной новой разработкой, в

которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть был использован ряд отработанных технологий и узлов, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж увеличен и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 6 м (21 фут); пассажир может встать в полный рост.

Citation Latitude имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость — 446 узлов (826 км/ч). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 мин. **■**

Анна Назарова



Первый M2 был поставлен российскому заказчику в июле этого года

Cessna Aircraft

VIP-configured SSJ100s for Russian government agencies

The Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) airliner debuted at JetExpo 2014, but is not present at this year's exhibition. Nevertheless, one example of its VIP version has already been operated successfully in the interest of the Russian government. Before the end of the year, four more VIP-configured examples of the type will be delivered to Russian government agencies.

Vitaly Romanyuk, CEO of the VIP interior designer Vemina Aviaprestige, has told *Show Observer* that two of the airliners will be added to the fleet of the Rossiya government air detachment, and the other two, with convertible cabins supporting the quick installation of medical modules, will be delivered to the Ministry of Emergency Relief. All the four aircraft will be fitted with airborne government communications systems.

Vemina currently has 12 Russian-made aircraft (SSJ100s and Tupolev Tu-214s and Tu-204s narrowbodies) in its hangars in various

phases of interior completion. Romanyuk particularly mentions two SSJ100s for the King of Thailand. The company is currently finalizing the interior design with the Thai government; the first of the two aircraft is expected to be delivered in the first half of 2016, followed by the second one before the beginning of 2017. Thailand is believed to have decided against national cultural motifs in the interior design, choosing instead to order a conservative scheme usually selected by European customers. Interior customization will be done at Vemina's production facility in Zhukovskiy, Moscow Region.

Vemina has prior experience outfitting aircraft for heads of states and governments: it installed VIP interiors into two airliners for Russian president, two for Polish president, one for each the heads of Egypt and Kazakhstan, and one for the Tajik government. To date, the company has outfitted more than 100 aircraft.

A new interior takes four to six months on average to design, provided that Vemina has previously worked on aircraft of the same type. Otherwise, the process may take up to one year, Romanyuk says.

One more SSJ 100 in VIP configuration will be operated by Comlux Aviation bizav operator that now customizes the aircraft interior at its completion facility in Indianapolis, IN. **■**

Анна Назарова



This VIP version of SSJ 100 has already been operated in the interest of the Russian government

Fyodor Borisov/Transport-Photo.com

В преддверии юбилейной выставки JetExpo 2015 на вопросы Show Observer ответила Ольга Герасина, коммерческий директор «А-Групп» — оператора центров деловой авиации в аэропортах Шереметьево и Пулково.

Ольга Валентиновна, показатель активности любого FBO — трафик. Удалось ли увеличить цифры с начала года и на какие результаты Вы рассчитываете по итогам 2015 года?

— Даже несмотря на общее падение рынка деловой авиации в России, нам удалось увеличить трафик с начала года. По результатам первого полугодия пассажиропоток увеличился на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Есть и услуги — лидеры по росту, например частота использования вертолетной площадки в аэропорту Шереметьево за последний год увеличилась в четыре раза. В первую очередь сработала наша новая стратегия в области ценообразования и формирование службы единого окна. Не могу не упомянуть об открытии скоростного участка новой трассы до аэропорта Шереметьево, что стало еще одним нашим конкурентным преимуществом.

— **Ценообразование — ключевой фактор для операторов. Насколько пакеты, предлагаемые клиентам, отличаются от предложений коллег из МАУ?**

— Как я уже отметила, в отношении ценообразования мы проделали огромную работу в течение прошлого года: была создана новая система ценообразования и единый расчетный центр для удобства клиентов. Для себя мы определили, что клиент сам

«Несмотря на общее падение рынка деловой авиации в России, нам удалось увеличить трафик»

выбирает необходимые услуги, а мы формируем для него специальное предложение. Наша стратегия сегодня такова: мы зарабатываем только на услугах собственной инфраструктуры и при этом дополнительные услуги от третьих лиц (такие, как, например, топливообеспечение) мы предо-



«А-Групп»

Ольга ГЕРАСИНА

коммерческий
директор «А-Групп»

ставляем с минимальным агентским вознаграждением. Наши конкуренты часто зарабатывают на дополнительных услугах. И порой только за счет них клиент может значительно сэкономить.

— **С помощью каких маркетинговых механизмов «А-Групп» планирует увеличить свою долю трафика в МАУ?**

— В России рынок деловой авиации, как известно, работает по особым правилам. Рекомендации — вот основной маркетинговый инструмент. Качественная работа с текущими клиентами и безупречная репутация — это то, что помогает нам привлечь новых клиентов. Если же помимо рекомендации клиент вспоминает бренд, это работает с двойной силой. Вот почему мы стараемся заявлять о себе на профильных выставках, участвуем в форумах и конференциях, стараемся отслеживать последние тренды.

— **«А-Групп» планирует выйти на рынок ТОиР? Существуют ли проекты строительства, например, технического центра для различных типов ВС? Если да, то кто выступает партнером?**

— ТОиР — это, безусловно, очень востребованная услуга. Как вы знаете, этот сегмент состоит из двух частей: линейное техническое обслуживание и тяжелые формы технического обслуживания. И если о тя-

желой форме обслуживания говорить пока преждевременно, то линейная станция ТО для различных типов ВС в аэропорту Шереметьево нами будет запущена до конца года.

— **Ангарный комплекс «А-Групп» в Шереметьево — один из самых больших в России. Хватает ли действующих площадей? Насколько услуга хранения востребована среди клиентов?**

— Услуга хранения очень востребована, особенно в осенне-зимний период. В этом году, например, уже сейчас выкуплено большинство площадей на предстоящий сезон. Сегодня мы располагаем двумя ангарами, но, как говорится, спрос рождает предложение. Рядом с терминалом А мы начинаем строительство третьего ангара, который позволит дополнительно разместить значительное количество воздушных судов. Уже начались подготовительные работы, и я рассчитываю, что в следующем году мы введем его в эксплуатацию.

— **Насколько бизнес в Москве отличается от бизнеса в Санкт-Петербурге? Как развивается комплекс в Северной столице?**

— Прежде всего столицы отличаются интенсивностью трафика. Словами цифр, это пять к одному. В Питере менее интенсивный трафик, но и здесь мы также отмечаем рост количества рейсов, что не может не радовать. Что касается инфраструктуры, то мы заканчиваем работы по строительству второго ангара для всесезонного хранения воздушных судов, сдали в эксплуатацию современную вертолетную площадку. В общем, все, что есть в Москве, также доступно и нашим клиентам в Санкт-Петербурге.

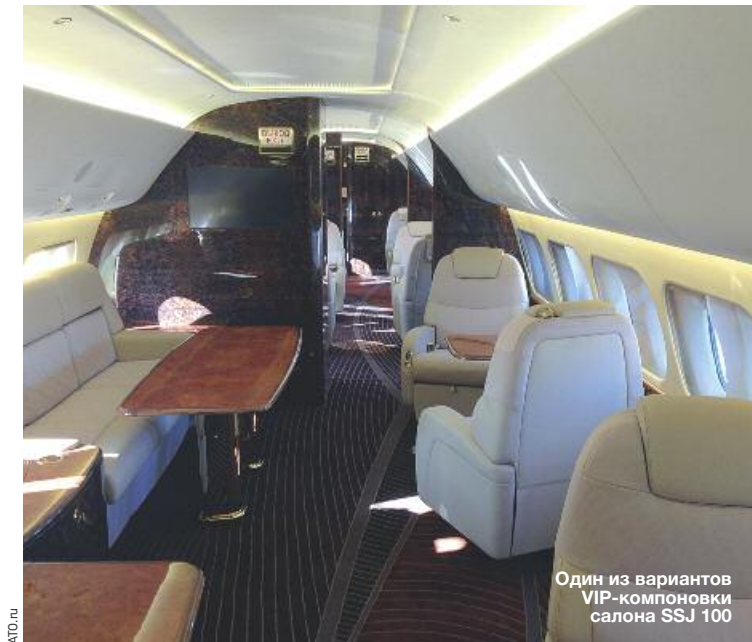
— **Многие крупные аэропорты в связи с ростом трафика, «закручивают гайки» бизнес-операторам. Построен ли диалог с Шереметьево и нет ли претензий со стороны администрации аэропорта?**

— Я бы сказала наоборот. С начала года наши взаимоотношения с МАШ (оператор аэропорта — компания «Международный аэропорт Шереметьево». — Прим. ред.) значительно улучшились. Если еще в прошлом году у нас могли быть ограничения по слотам, то сейчас таких проблем нет. Все услуги, которые мы получаем от Шереметьево, — первоклассного качества. Возможности Шереметьево по взлету-посадке огромны — 55 взлетно-посадочных операций в час, а наличие современного центра управления аэропортом делает взаимодействие еще более комфортным. В Шереметьево самый низкий процент задержек вылетов, и для нас это важно в первую очередь. Пунктуальность — важнейший критерий для деловой авиации, и наш партнер МАШ помогает нам ее обеспечить. ■

Интервью подготовил Иван Петров

Полный текст интервью читайте на www.ato.ru

Четыре SSJ 100 VIP для госзаказчиков



Один из вариантов VIP-компоновки салона SSJ 100

ATD.ru

Хотя самолет Sukhoi Superjet 100 на этот раз не участвует в выставке JetExpo, его VIP-версия уже успешно эксплуатируется в интересах российского правительства. До конца года еще четыре полностью оборудованных ВС этого типа с VIP-салонами бу-

дут переданы заказчикам из российских госструктур. Об этом в интервью Show Observer рассказал Виталий Романюк, генеральный директор компании «ВЕМИНА Авиапрестиж», которая разрабатывала интерьеры для этих машин. По его словам, две машины специ-

ального назначения предназначены для СЛО «Россия», еще две будут переданы МЧС России. Для последней структуры борта выполнены в так называемой смешанной компоновке, которая позволяет оперативно устанавливать медицинский модуль. Все четыре борта будут оборудованы системами спецсвязи.

Сейчас на разных стадиях согласования и производства в цехах «ВЕМИНА Авиапрестиж» находятся 12 самолетов российского производства. Это SSJ 100, Ту-214 и Ту-204. Особое внимание Виталий Романюк уделил двум бортам SSJ 100, которые оборудуются для короля Таиланда. На данный момент компания согласовывает дизайн интерьера SSJ 100 с правительством этой юго-восточной азиатской страны. Ожидается, что первый борт придет в распоряжение заказчика в первой половине 2016 г., второй самолет — к началу 2017 г. Известно, что тайские заказчики пожелали отойти от национальной культурной тра-

диции при создании интерьера и выбрали консервативный стиль, который обычно востребован среди европейских заказчиков. Работы по кастомизации будут выполнены на производственных мощностях в подмосковном Жуковском.

Интерьер для короля Таиланда — не первый проект компании, реализуемый для первых лиц государств. В портфолио «ВЕМИНА Авиапрестиж» семь таких самолетов: два в VIP-комплектации для президента России, два — для президента Польши, по одному для глав Египта, Казахстана и Таджикистана. Всего же производитель выполнил интерьеры для более чем ста самолетов.

В среднем работы по созданию интерьера занимают около 4–6 месяцев при условии, что тип воздушного судна уже есть в портфолио «ВЕМИНА Авиапрестиж». По словам Романюка, если интерьер для самолета создается впервые и с нуля, то в этом случае процесс может занять почти год. ■

Анна Назарова

Popular traffic

The Russian bizav sector continues to suffer from negative economic factors. The German consultancy WINGX Advance reports that traffic between Russia and the EU dropped 23% in the first six months of 2015. The EU

remains the most popular destination for Russia's bizav passengers: Emperor Aviation, one of the country's leading business aviation operators, reports that at least 70% of its flights are to European countries.

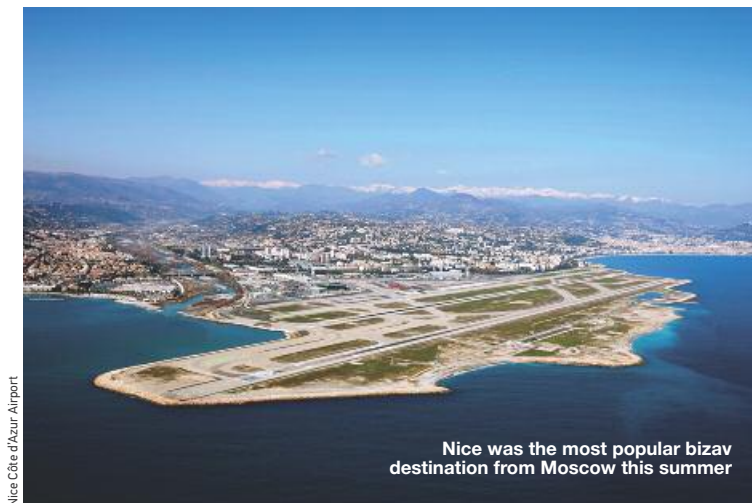
Moscow continues to lead the country in the number of bizav departures to domestic and EU destinations. WINGX Advance says Nice in July remained the most popular European city for bizav passengers flying from and to Moscow, with 90 flights performed along the route during that month.

These reports are supported by Emperor Aviation's statistics: the operator says the most popular destinations from Moscow this summer were Nice (24%), Geneva (15%), Vienna (15%), Paris (12%), and London (10%).

Europe may remain particularly popular with Russian bizav passengers, but the share of domestic flights has also been growing in the past few years, stimulated by the development of the country's mining, industrial, and agricultural centers and also by the holding of a number of major internatio-

nal events. The most frequent bizav flights (not counting Moscow) have been operated to St. Petersburg, Tyumen, Krasnodar, Sochi, Nizhnekamsk, and Belgorod. Russian bizav charter broker ArcosJet says flights are also frequent to such mining cities as Yekaterinburg. Following Russia's annexation of Crimea, there was a period of frequent bizav operations to Simferopol, and that city remains among the popular domestic destinations. Market players concur that the current import substitution drive may further stimulate the domestic bizav market as business is moving into regions. Given the fact that regular air services are virtually non-existent in some parts of Russia, business aviation may prove the most efficient mode of transportation there. ■

Анна Назарова



Nice was the most popular bizav destination from Moscow this summer

Nice Côte d'Azur Airport

КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ АВИАЗАПРАВОЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ

24/7 «Роснефть Аэро» работает для вас



ЗАПРАВКА ВО ВСЕХ АЭРОПОРТАХ СЕТИ
ПО ОДНОМУ ДОГОВОРУ



**РОСНЕФТЬ
АЭРО**

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ БЮЛЛЕТЕНИ АТО.RU

Ничего лишнего — ТОЛЬКО ТЕ НОВОСТИ, КОТОРЫЕ ИНТЕРЕСНЫ ВАМ

Электронные тематические бюллетени АТО.ru — это подборка самых важных и интересных новостей и материалов журнала «Авиатранспортное обозрение» и делового портала АТО.ru по интересующей вас тематике. Рассылаются по подписке на ваш почтовый ящик.



Подпишитесь СЕЙЧАС НА
<http://www.ato.ru/newsletter/subscriptions>



ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «Обозрение ТОиР»

Всё о техническом обслуживании воздушных судов (периодичность — раз в две недели).



ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «Обозрение «Вертолеты»

Вертолетная промышленность и вертолетные перевозки (периодичность — раз в две недели).



ТЕМАТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «Обозрение «IT и авиация»

Как информационные технологии приходят в гражданскую авиацию (периодичность — раз в месяц).

This year Bell Helicopter is displaying Bell 407GX, well known to Russian VIP and private customers, and Bell 429 VVIP Mecaer MAGnificent Interior mock up at Jet Expo. Sergey Filatov, Bell Helicopter's Regional Director, is sure these models – as well as the new Bell 505 – will find their way to success on the Russian market despite the clouds.

What are the major changes since the last year's show for Bell in Russia?

— In May 2015 we launched the Bell 505 Jet Ranger X sales in Russia, unveiling the mockup for the first time at HeliRussia. Approximately 350 letters of intent received so far, of which about 10 are in Russia/CIS. We also launched the Bell 429 VVIP Mecaer MAGnificent Interior, and first helicopter with such interior will be delivered to a Russian customer before year-end.

In May 2015, Bell Helicopter announced an agreement with Ural Works of Civil Aviation (UWCA) to work toward the development of final assembly capabilities in Russia in order to support governmental requirements on localized products. Bell Helicopter agreed to provide technical assistance and intellectual property to UWCA in support of its efforts to obtain certification from the Aviation Registry of Interstate Aviation Committee. Under the agreement UWCA agrees to purchase several Bell 407GXP heli-

“Russia is an important growth region for us”

pters. First aircraft scheduled for delivery in December 2015.

In November 2014 Textron Inc. opened a new office in Moscow – Textron Rus. Bell Helicopter and Textron Aviation are operating from this office to support Customers in Russia and CIS countries. By opening this office, Bell Helicopter became closer to Russian



Sergey Filatov
Bell Helicopter's Regional Director

customers and will be able to provide even better services and support in the region.

— That was an eventful year, which demonstrates your commitment to the Russian market. Where does your confidence come from?

— Today, we see that the market has slowed down; however it did not come to a halt. There remains interest from our private, VIP and corporate customers for cost effective and efficient heli-

pter transport. To win business in such conditions, there is a need to offer our customers better product, better services and support, and new solutions.

— How has Russia's economic slowdown and complicated geopolitical situation affected your policy towards Russian market and your marketing strategy?

— The geopolitical relationship with Russia is complex, and we fully comply with all U.S. and Canadian laws related to commercial trade with Russia. However, the commercial aerospace sector is still one fully open to trade. Russia is an important growth region for us and we believe that our strategy for becoming more “local” will position Bell Helicopter for continued success in Russia.

— Regardless of the downturn in the oil and gas sector, which threatens to be prolonged, Bell is moving ahead with the super-medium Bell 525 Relentless. What is the target customer audience for the new aircraft and what are its key advantages for this audience?

— The Bell 525 Relentless is not just another helicopter, it's the world's first fly-by-wire commercial helicopter. It will deliver a generational shift in pilot situational awareness, safety and reliability. It also delivers best in class performance, including payload and range capability for Category A

operations on hot day and best in class payload, cabin and cargo volumes. Design engineers were careful to consider customers' configuration needs and customization kits while designing the basic aircraft components. The cabin is large enough to accommodate various configurations, including energy, search and rescue, helicopter emergency medical services, as well as VIP.

We are confident that our potential Customer in oil and gas, HEMS, parapublic and corporate segments of the market will value the advantages of this new aircraft.

— Where do the 525 and the 505 programs stand now?

— First flight of the Bell 525 Relentless flight test vehicle #1 was on July 1, 2015. Flight test vehicle #2 is in final assembly and being fitted with testing equipment. We have 5 aircraft planned for the flight test phase. We have also been “flying” the aircraft's fly-by-wire flight control systems hydraulics and actuators in our Relentless Advanced Systems Integration Lab (RASIL) for well over a year. We've made excellent progress and the control laws are ready for flight.

We anticipate certification near the first quarter of 2017. Work toward certification continues to progress and we are now conducting monthly meetings with the FAA, EASA and Transport Canada.

Regarding 505 Jet Ranger X, flight test vehicles 1 and 2 surpassed 180 hours of flight testing. FTV3 should be flying within the next couple of weeks. Certification of helicopter is planned for late 2015 or early 2016.

— What are your forecasts for the demand for these aircraft in Russia?

— Russia is an important market for the Bell 407GXP, Bell 505 and Bell 429. We see great potential for the Bell 505 Jet Ranger X in private and utility segments. Right now the large Russian offshore oil and gas projects are on hold. However, we believe that when these programs get back on track, we will see interest in the Bell 525 to support these projects. ■

This interview was prepared by Elizaveta Kazachkova



MRO Russia & CIS

11th international conference and exhibition,
Moscow, February 25–26, 2016

Now in its 11th year, MRO Russia & CIS has gained global recognition as the only event of its kind and scale in the ex-USSR. MRO Russia & CIS is now a must-attend for MRO industry leaders and airline decision makers influencing operators' technical and engineering policies.

The conference brings together 800+ Russian & CIS airline technical and engineering management with local and international MRO providers, component suppliers, aircraft industry and media to discuss vital issues and challenges on the MRO market in the region.

- 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.

ORGANIZED BY
ATO EVENTS

IN COOPERATION WITH
THE RUSSIAN AIR TRANSPORT OPERATORS ASSOCIATION

WWW.EVENTS.ATO.RU

+7 495 651-94-35, events@ato.ru

В Риге открылся центр деловой авиации

Латвия становится ключевым игроком на рынке деловой авиации в Прибалтике, СНГ и отчасти в Восточной Европе. За день до старта выставки JetExpo 2015 в латвийской столице официально открылся новый комплекс по обслуживанию рейсов деловой авиации. Комплекс FBO Riga, который был построен латвийским холдингом Flight Consulting Group, стал самым крупным инвестпроектом в регионе за последнее время.

Он включает в себя терминал бизнес-авиации площадью 1200 м² и отапливаемый ангар площадью 8400 м². По различным оценкам, суммарная смета проекта вплотную приблизилась к 12,5 млн долл., часть из этих средств инвестировал сам холдинг Flight Consulting Group. Как ожидается, окупаемость проекта составит 8–10 лет.

«Новый центр бизнес-авиации FBO Riga можно по праву назвать одним из самых современных и технологичных. При проектировании и строительстве объектов мы применили лучший мировой опыт. К примеру, для увеличения полезной площади ангара была использована безопорная арочная конструкция с пролетом 98 м, которую прочно удерживают железобетонные колонны. Сверху на арках закреплено основное оборудование, включая автоматическую противопожарную систему, LED-освещение, систему обогрева. Это позволило добиться вместимости в 12–14 самолетов различных типов, включая ВВJ. При этом наш ангар полностью отвечает самым строгим требованиями безопасности», —

рассказывает Леонид Городничий, совладелец FBO Riga.

Терминал спроектирован с учетом современных требований пассажиров деловой авиации: с одной стороны, он рассчитан на минимальное количество шагов от дверей до трапа самолета и быстрое прохождение всех процедур контроля и досмотра, а с другой — представляет из себя многофункциональный центр с комфортабельными посадочными зонами, VIP-переговорными комнатами и конференц-залом, элегантным баром с видом на летное поле и картинной галереей.

В холдинге уверены, что проект FBO Riga станет новой страницей в 15-летней истории Flight Consulting Group. Сейчас международный аэропорт Рига не может похвастаться большим деловым трафиком. За 12 месяцев прошлого года через него было выполнено 2887 рейсов бизнес-авиации и обслужено 9449 пасс. Прирост составил всего 6%. Многие крупные игроки отмечали, что именно отсутствие современной инфраструктуры зачастую и являлось главной причиной, влияющей на трафик.

В Flight Consulting Group обещают предложить достаточно приятные коммерческие новинки. «Мы рады в дополнение к действующим контрактам обеспечить комплекс выгодных услуг по базированию, хранению и обслуживанию самолетов деловой авиации в Риге. Оснащение нашего ангара позволяет выполнять в нем оперативное ТО бизнес-джетов, мойку самолетов и чистку салона», — резюмирует Роман Старков, совладелец FBO Riga. ■

Дмитрий Петроченко



FBO Riga включает в себя терминал бизнес-авиации и отапливаемый ангар

Леонид Фаерберг / Transport-Photo.com

Старший вице-президент Dassault Aviation по гражданским программам Оливье Вилла не сомневается, что российский рынок быстро восстановится, как только внешние условия станут более благоприятными. О вере французского авиапроизводителя в наш рынок говорит размах его стенда на выставке JetExpo 2015.



Dassault Aviation

Господин Вилла, чего вы ждете от выставки JetExpo в этом году?

— Мы считаем, что JetExpo — одно из главных и наиболее эффективных ежегодных событий в отраслевом календаре. И в этом году мы, как обычно, выступаем с обширной экспозицией: помимо флагмана Falcon 7X, продажи которого в последние годы были на высоте, мы представляем двухдвигательный Falcon 2000LXS, а также полноразмерный макет салона нашей совершенно новой модели — Falcon 5X. Мы ожидаем, что этот самолет неизбежно привлечет внимание посетителей размерами салона. Наш стенд на выставке больше, чем у любого другого производителя, — это выражение нашей веры в будущее рынка бизнес-авиации России и СНГ.

— Что изменилось за год, индексирующийся с прошлой выставки, для Dassault Aviation в России?

— Бизнес-авиация — отличный индикатор того, что происходит в экономике в целом. За прошедшие несколько лет российский рынок был очень активным, поэтому неудивительно, что сейчас продажи снизились относительно предыдущих двух лет. Однако спрос российских операторов на воздушные суда как для внутрироссийских, так и для международных перелетов остается. Региональный рынок за последние пару лет стал существенно более зрелым и в отношении инфраструктуры, сервисных станций и FBO — одним из самых быстрорастущих в ми-

Оливье ВИЛЛА

старший вице-президент Dassault Aviation по гражданским программам

ре. Мы не сомневаемся, что рынок восстановится, как только условия станут более благоприятными для роста.

Тем временем мы отдаем себе отчет, что циклы в нашей отрасли длинные, и продолжаем развивать поддержку клиентов в Москве, в частности в рамках филиала компании Dassault Falcon Service (DFS). DFS Moscow сейчас полностью оборудован, чтобы оказывать помощь в ситуациях AOG по всей России и СНГ и импортировать нужные запчасти из других центров глобальной сети с минимальными задержками.

— Что конкретно удалось сделать в этом направлении?

— Мы усилили присутствие DFS во Внуково-3. Инвестировали и в склад, и в логистику. У нас также появилась в России служба техподдержки Airborne Support Service, в рамках которой специально выделенный самолет Falcon 900 готов круглосуточно и без выходных доставлять запчасти, инструмент и техников в случае AOG. При необходимости этот же самолет перевозит пассажиров, такой услуги нет больше нигде.

— Как продвигаются и на каком этапе находятся программы Falcon 5X и 8X?

— Сейчас мы находимся на очень ответственном — и ра-

достном — этапе разработки продукта. За последние несколько лет мы вложили беспрецедентный объем инвестиций и усилий в обновление линейки Falcon, расширение глобальной сети поддержки, развитие сервисов. Falcon 8X будет нашим новым флагманом, предлагающим увеличенную дальность и комфорт клиентам, совершающим длительные перелеты без дозаправки, такие как Москва — Лос-Анджелес, Рио-де-Жанейро или Йоханнесбург. Самолет налетал более 200 ч с первого полета в феврале. Четвертый образец, который полетел этим летом, в ско-

«Мы не сомневаемся, что российский рынок восстановится»

ром времени отправится в отделочный центр в Литл-Рок, где получит интерьер.

Выкатка Falcon 5X состоялась в июне в Бордо-Мериньяке, ее свидетелями стало огромное количество потенциальных заказчиков, что говорит о большом энтузиазме в отношении этой модели. 5X — это новые стандарты, самый высокий и широкий салон среди бизнес-джетов. Два летных об-

разца заканчивают программу наземных испытаний и готовятся к первому полету, который должен состояться через несколько недель.

— Каковы ваши прогнозы в отношении глобального и российского рынков?

— Текущая ситуация на рынке, безусловно, неблагоприятная. Сейчас основные возможности развития предлагают традиционные рынки США и Европы, которые остаются достаточно активными, в то время как развивающиеся рынки Азии, Индии, Южной Америки должны сыграть в долгосрочной перспективе.

Что касается российского рынка, то, судя по спросу на Falcon 7X и самолеты серии 900, российские операторы очень ценят трехдвигательные ВС в силу их надежности и большой дальности, благодаря которым можно летать через океан. По отношению к 8X и 900LX они проявляют большой интерес, так что, похоже, эта тенденция продолжится. Но для тех, кому супердальность не нужна, подойдет Falcon 5X с просторным салоном.

— А какова ситуация на вторичном рынке? Что происходит с остаточной стоимостью бизнес-джетов Falcon?

— Вторичный рынок последние пару лет восстанавливается. Сейчас он определенно более активен, количество выставленных на продажу самолетов постепенно сокращается, и мы ожидаем, что цены в ближайшее время стабилизируют-

ся. У Falcon всегда остаточная стоимость была самой высокой по отрасли, и это один из самых убедительных аргументов в пользу бренда. Этим самолеты обязаны высокому качеству сборки и надежной конструкции, ведь они строятся по тем же стандартам, что и истребители. ☒

Интервью подготовила
Елизавета Казачкова

VIP-салон для H175

Компания Airbus Helicopters впервые демонстрирует на JetExpo 2015 макет VIP-версии своего нового среднего вертолета H175. Он представлен на стенде компании «Хелипорт Москва», которая весной этого года стала первым авторизованным российским дилером Airbus Helicopters. Кабина вертолета оснащена тонированными панорамными окнами с двойным остеклением, усовершенствованной звукоизоляцией, эффективной системой климат-контроля, просторным багажным отделением, удобными кожаными креслами и ковровым покрытием.

Представленный салон вмещает 10 пассажирских кресел и, по словам представителей Airbus Helicopters Vostok, российской «дочки» европейского вертолетостроителя, вероятно, будет ин-

тересен корпоративным клиентам. Вместе с тем производитель готов предложить варианты салона и для частных заказчиков. Первый такой вертолет будет поставлен в 2016 г., его VIP-интерьер делала французская фирма Pegasus — она же работала и над представленным на выставке макетом салона. В Airbus Helicopters Vostok подтвердили интерес со стороны российских клиентов к VIP-версии H175, но не стали говорить о наличии заказов.

Двухдвигательный вертолет H175 (ранее известный как EC175) с максимальной взлетной массой 7500 кг изначально создавался для выполнения задач нефтегазовой отрасли и поисково-спасательных операций. Первые две машины этого типа компания Airbus Helicopters поставила в декабре прошлого года бельгийскому офшорному

оператору Noordzee Helikopters Vlaanderen (NHV).

Он получил российский сертификат в феврале этого года. Первым российским заказчиком такого ВС стала авиакомпания

«ЮТэйр», которая планировала получить 15 вертолетов. Однако из-за финансовых проблем перевозчика выполнение контракта было отложено. ■

Максим Пядушкин



Представленный салон вмещает 10 пассажирских кресел

АТО.ру

Sirius-Aero's fleet renovation effort

Sirius-Aero, one of the leading Russian bizav operators, has been renovating its fleet (mostly comprising Hawker jets of different modifications) since 2014 to meet the growing domestic passenger numbers.

“Until mid-2014, the newest Hawker aircraft in our fleet was the one built in the late 1980s, but we have since added four Hawkers built in the 1990s and the 2000s,” CEO Nikolay Yakubenko told the

Business Aviation Forum on the eve of the Jet Expo 2015 opening.

Yakubenko says the operator's Hawkers generate a return on investment in the current market environment, so the company plans to add another one or two such aircraft next year, possibly through a lease scheme. Sirius-Aero is also looking into the possibility of diversify into helicopter services, which are currently enjoying increased demand. According to the information on the

Sirius-Aero website, the operator currently has 11 aircraft, including four Tupolev Tu-134s. The company is not planning to retire its Soviet-built airframes, Yakubenko told *Show Observer*, because they are used for flights to airfields that do not receive Hawkers.

Sirius-Aero has recently launched a diversification program, which includes the operation of third-party airplanes. ■

Artyom Korenyako



Один из самолетов Hawker из парка «Сириус-Аэро»

«Сириус-Аэро» омолодила флот

В условиях растущего объема бизнес-перевозок внутри России ведущий игрок на этом рынке — авиакомпания «Сириус-Аэро», имеющая коммерческий сертификат эксплуатанта, с 2014 г. реализует программу реновации собственного флота,

преимущественно состоящего из самолетов Hawker различных модификаций.

«Если до середины прошлого года наш самый новый самолет Hawker был производства конца 80-х гг., то на сегодняшний день флот авиакомпании пополнили

четыре машины Hawker выпуска 90-х и нулевых», — заявил на прошедшем накануне выставки JetExpo 2015 Форуме деловой авиации исполнительный директор «Сириус-Аэро» Николай Якубенко.

По словам топ-менеджера, в текущих рыночных условиях ВС Hawker реально окупаются, поэтому в следующем году авиакомпания планирует добавить в свой парк еще 1–2 самолета, возможно, с применением инструментов лизинга. В перспективе «Сириус-Аэро» на фоне роста спроса на вертолетные бизнес-перевозки рассматривает возможность эксплуатации вертолетной техники.

На сегодняшний день, по данным интернет-сайта «Сириус-Аэро», в распоряжении бизнес-перевозчика есть 11 самолетов, включая четыре Ту-134. Якубенко сказал *Show Observer*, что авиакомпания не готова отказаться от эксплуатации отечественных машин предыдущего поколения, поскольку они используются в том числе для полетов на те аэродромы, где альтернативы Ту-134 пока нет.

Отметим, что не так давно «Сириус-Аэро» занялась диверсификацией бизнеса — например, перевозчик стал принимать в управление ВС сторонних владельцев, чего раньше не было. ■

Артем Кореняко

Главное

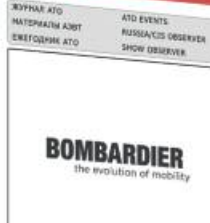


"Аэрофлот" завершил полугодие с миллиардным убытком
Выручка компании по РСБУ увеличилась на 48,2%, до 156,605 млрд руб. >>>

Подготовку к оснащению A330 интерьером ускорили благодаря дополненной реальности
Сотрудникам выдали специальные очки, которые помогли свести ошибки к нулю...>>>

Введение американских санкций не скажется на работе "ВЭБ-лизинг"
Ограничения в отношении компании начали действовать еще в 2014 г. >>>

Холдинг "Инжиниринг" добавил новые типы самолетов в сертификат ФАП-145
"С7 Инжиниринг" получила одобрение на работу с A320 и Boeing 737NG с российской регистрацией...>>>



Мнения

О внедрении современной системы управления безопасностью полетов и в сертификации по требованиям IS-BAO (Stage II) рассказывает генеральный директор авиакомпании "Меридиан" Владимир Пилинский...>>>

Руан Кортин, главный управляющий директор группы компаний ACS, которая специализируется на организации чартерных авиарейсов, рассказал в интервью ATO.ru, с какими особенностями сталкивается компания на рынке России и СНГ...>>>

Патрик Мулай, управляющий директор Bell Helicopter в Европе и России: "Мы способны обеспечить бесперебойное обслуживание вертолетов Bell Helicopter на всей территории России"...>>>

Новости

- Казакстанские пограничники получат SSJ 100 с VIP-салонами
- В Сочи появится комплекс деловой авиации
- Cessna Aircraft начала поставки бизнес-джетов Citation Latitude
- В США задумались о создании делового конвейера
- JetExpo 2015 выбрала Show Observer своим официальным спонсором издания
- УЗГА получила эксклюзив на ТопР Cessna 172
- Cessna Grand Savan EX получила обновленный интерьер
- На модернизированный самолет "Гамель" ищут покупателей
- В Бразилии сертифицировали бизнес-джет Embraer Legacy 450
- Объем делового трафика между Россией и Европой вновь ускорил падение
- Аэропорт Лондон-Сити выставлен на продажу
- Jet Maintenance Solutions разрешила обслуживать самолеты Challenger 604/605

- Холдинг "Инжиниринг" добавил новые типы самолетов в сертификат ФАП-145
- Создан комплекс для реконструкции деталей вертолета Ka-62
- Среди американских авиакомпаний появились защитники бизнесавиационной траектории
- У самолетов Boeing сократили расчетную дальность полета
- Подмосковному аэропорту Горка разрешили обслуживать Robinson
- На покупку ирландского производителя Avioon появились новые претенденты
- Мировые продажи западных вертолетов сократятся за полугодие на 11%
- Правительство встало спасти аэропорт Ташки

Ежегодник АТО - 2015
Тенденции, цифры, факты

Содержание

Купить

App Store

Google Play

ПРИГЛАШАЕМ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ ИЛИ ВОЙТИ НА САЙТ ПОД СВОИМ ИМЕНЕМ, ЧТО ПОЗВОЛИТ ВАМ:

- получить доступ ко всем материалам в полном объеме
- проводить поиск по всему архиву материалов (с 2003 года)
- создавать расширенный поиск с указанием запросных тегов, авторов, событий и т.д.
- использовать блок "Позоматериалы" для выявления интересующей Вас темы

Аналитика

Среди юниоров AVIATION WEEK протестировал в полете новый бизнес-джет...>>>

Бизнес-джет без брокеров Элизавета Казачкова Онлайн-бронирование деловых чартеров позволяет выйти на операторов напрямую...>>>

Деловую авиацию принесли жертву политике Алексей Свищев Кризис неоднозначно сказался на российском секторе бизнес-авиации...>>>

Консолидация на европейском рынке деловой авиации ускользает

Международный форум "Деловая авиация России"
21 сентября 2015 года

Red Wings получила четвертый сертификат на эксплуатацию Airbus E175
"Авиастар" приостановит полеты An-140 из-за первого полетного инцидента

Самолет Airbus A340-300 получил статус международного

Бизнес-джет Global 7000 на два года

Китайская Sichuan Airlines свяжет Дальний Восток с Северо-Восточной Азией

Ялтинский аэропорт Сабета получил статус международного

Авиаконцепция "Имманус" восстановит рентабельность за счет Sukhoi SuperJet 100

Нью-Йоркский аэропорт Ла-Гуардия модернизируют за 4 млрд долларов

Группа Lufthansa за полгода заработала почти 1 млрд евро

Проблемы обеспечения безопасности полетов...>>>

Казакстанские авиалинии закрыли аэропорт Петропавловска Артём Коротино По мнению управляющей компании, воздушная гавань требует модернизации...>>>

"Атлас Дней" отправляет SSJ 100 на регулярные чартеры Артём Коротино Авиаконцепция на вылет дождет от перевозчика...>>>

Главное за неделю: Странная отрасль Блог проекта В традиционной авиации могут работать самые нестандартные решения и подходы...>>>

Дискуссия об НДС Блог Алексея Свищева В интересах всей отрасли авиакомпаниям и аэропортам требуется согласованное решение...>>>

Главное за неделю: что общего у Airbus и "Роснефти"? Блог проекта Ответ ищите в новости на ATO.ru...>>>

Главное за неделю 13-19 июня 2015 г. Блог проекта Самые важные авиационные события недели...>>>

Материалы АЗВТ Внесение изменений в статью 178 действующей редакции ТК ТС в настоящее время не требуется...>>>

Материалы АЗВТ Вступлении в силу ФАП-253 не накладывают дополнительных обязанностей на операторов воздушных судов и не вызывают необходимости дополнительных затрат авиакомпаний...>>>

Материалы АЗВТ АЗВТ проведет в скоре время переговоры с представителями отрасли и реализацию в отечественных условиях идеи и разработки в области выполнения работ и требований сертификации ФАП в сфере авиационного обеспечения воздушных перевозок...>>>

Материалы АЗВТ Президент ТКП Александр Русс о новых возможностях для авиакомпаний в аэропорту...>>>

Вадим Бескостров, руководитель отдела Авиации по работе с авиакомпаниями из России, СНГ и Израиля в потребности авиаперевозчиков...>>>

ATO.ru Присоединяйтесь к нам в социальных сетях

Станьте нашим другом, кому это понравилось.

- Темы
- Журнал АТО
- Материалы АЗВТ
- Ежегодник АТО
- ATO EVENTS
- RUSSIA/CIS OBSERVER
- SHOW OBSERVER



Журнал "Авиационное обозрение"

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Гражданский Азербайджан 2 июня Азербайджан объявит о начале полетов...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Полет на в Агустасе Компания Агустасе проведет серию коммерческой эксплуатации...>>>

Блоги

"Дабрилет" грозит Трансобию Блог Павла Зверева Информационный эффект от санкций в отношении авиакомпаний с парком при санкциях оказывает сильное информационное воздействие на ситуацию в отношении российских авиакомпаний...>>>

Суровые изменения туристического рынка Блог Павла Зверева Суровые изменения туристического рынка уже убивают операторов...>>>

"Дабрилет" приостановил полеты из-за санкций ЕС Блог Павла Зверева

Фотогалерея

AIRBUS A350-900 11-12 августа в рамках мирового тура новейший самолет Airbus A350-900 прилетит в Москву. А в главном редакторе "Авиационного обозрения" Алексее Свищеве довелось...

оказался 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 тестируются работа оборудования салона при полной нагрузке. Обычно в таких полетах участвуют сотрудники Airbus и авиакомпании — старшие экипажи нового типа.

выставка Heliforum 2015. Точку выезда вертолета отнесли от тротуара к бордюру, чтобы избежать столкновения с автомобилем. Сергей Беляев / ATO.ru

Авиационное обозрение

Реклама

ДОКАЗАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Летите без посадки через океан (до 4750 морских миль / 8800 км); летите практически в любую точку на земном шаре всего с одной посадкой. Falcon 900LX обладает непревзойденной способностью взлетать и садиться на короткие полосы, сжигая на 40% меньше топлива, чем ближайший конкурент. А три двигателя создают неоценимый фактор комфорта. Это самая последняя и лучшая модель в легендарной серии Falcon 900.

Falcon 900LX

WWW.DASSAULTFALCON.COM | FRANCE: +33 1 47 11 88 68 | USA: +1 201 541 4600

**DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION