

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

**Jetexpo** International BizAv Show
ЧЕТВЕРГ,  
8 СЕНТЯБРЯ 2016 ГОДА

HondaJet нашел российского дилера . . .	2
Россия становится менее заметной . . . . .	4
HondaJet came to Russia . . . . .	6
A-Group pays special attention to customer service . . . . .	8
Vnukovo-3 opens helipad . . . . .	10
Airbus Helicopters верит в вертолетный потенциал России . . .	12
Challenger 650 прилетел на JetExpo . .	14
Gulfstream работает над G500 . . . . .	17

## Falcon 8X долетит до России через год

Французский производитель Dassault Aviation не привез на JetExpo 2016 свой самый новый и самый дальнемагистральный бизнес-джет Falcon 8X. На статической экспозиции во Внуково-3 можно увидеть уже знакомые российским клиентам самолеты Falcon 7X и 900LX. Представители компании объяснили Show Observer, что привезенные модели, как и все продукты Dassault Aviation, очень популярны в России и странах СНГ. С момента прошлой JetExpo французы поставили российским клиентам пять самолетов 7X, включая четыре ВС в этом году.

В Dassault Aviation отметили, что улучшенная модификация Falcon 900LX по-прежнему пользуется хорошим спросом на рынке. У производителя есть планы продолжить модернизацию этой модели, которая еще долго будут оставаться основой его продуктовой линейки. Что касается нового 8X, то в Dassault



В этом году в Россию прилетело четыре новых Falcon 7X

Dassault Aviation

Aviation рассказали, что у компании уже есть несколько заказов из России; первая поставка запланирована на 2017 г. По сравнению с 7X новая модель имеет удлиненный салон и большую дальность полета. Из Москвы на нем можно добраться без посадки до Лос-Анджелеса или Кейптауна. Кроме того, он мо-

жет садиться в таких стесненных аэропортах, как, например, швейцарский Гштаадт, где обычно не могут приземляться большие бизнес-джеты.

Falcon 8X был сертифицирован в Европе и США нынешним летом. Эксплуатация этих ВС должна начаться в конце 2016 г. ■

Максим Пядушкин

План выставки на с. 18  
SITE PLAN ON P. 18

Читайте  
**Show Observer**  
через мобильное  
приложение АТО.ru



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

## Russian bizav segment losing traction

For the past two or three years, international analysts have been observing a reduction in Russia's share on the global business aviation market. The trend is being explained, among other factors, by the military aggression in Ukraine, the overall political situation, the strong US dollar as compared to the national currency, and most importantly, the falling oil and gas prices. While it is too early to panic, the question arises as to whether the country's bizav segment really is as promising as many believe.

One of the most prominent indicators of a changing global attitude towards Russia and the CIS comes in the form of Bombardier Aerospace's annual forecasts. The Canadian

manufacturer is known for its overly positive, sometimes evidently over-rated ten-year forecasts for global business jet deliveries. However, when it comes to Russia and the CIS, these predictions have been growing consistently more conservative of late. In 2009, Bombardier projected 600 new business jet deliveries to the region; in 2015, that figure dropped to 510, and this year, to 400. Even so, Bombardier, whose positions in Russia are historically strong, continues to believe that the market will recover. Jean-Christophe Gallager, Vice-President for Strategy, Marketing and Innovation, says the company's share in the total number of new business-jet deliveries to Russia and the CIS will

exceed 50% in the next 10 years, mostly in the most expensive and spacious large cabin jets and heavy jets classes. Bombardier hopes that the oil and gas prices will bounce back, but admits that business aviation deliveries to Russia have reached the lowest position across the world, with the market expected to grow by a meager 0.6% this year.

The slumping oil prices are evidently affecting not just the actual and forecast business jet deliveries to Russia but also the global interest in the country in general: analytical firms like Teal Group, Brifo, and Rolland Vincent have dropped the country from their forecasts altogether. ■

Anna Nazarova

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Главный редактор**  
Максим Пядушкин

**Авторы**  
Татьяна Володина,  
Валентин Маков, Анна Назарова,  
Дмитрий Петровиченко

**Выпускающий редактор**  
Валентина Герасимова

**Коммерческий директор**  
Сергей Беляев

**Менеджер по маркетингу и рекламе**  
Олег Абдулов

**Верстка и дизайн**  
Андрей Хорьков

**Распространение**

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

**Координаторы интернет-сайта**  
Анна Арасланкина, Алексей Сапожников

**Редакция:** Тел.: (495) 626-5356  
Факс: (495) 933-0297  
E-mail: advert@ato.ru

**Для писем:**  
Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

**Contact us at:** А.Б.Е. Медиа  
Tel./Fax: +7-495-933-0297  
E-mail: advert@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 2016: С301**

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

**AIR TRANSPORT OBSERVER**  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
**обозрение**  
при участии  
AVIATION WEEK

**Russia & CIS Observer**

**Ежегодник АТО**

**ShowObserver**  
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **MAKS 2017**

**ATO.RU** **Russian Aviation INSIDER**

## HondaJet прилетел на JetExpo

Новейший особо легкий бизнес-джет HondaJet производства японской компании Honda Aircraft стал доступен для покупателей из России и стран СНГ. 1 июля 2016 г. представительство HondaJet Central Europe назначило группу компаний Aim of Emperor эксклюзивным дистрибутором японского самолета HondaJet в этом регионе. Это назначение состоялось всего два месяца спустя, после то-

«Легкий реактивный самолет HondaJet — это технологический прорыв в будущее, и мы рады, что у группы компаний Aim of Emperor появилась возможность шагнуть в это будущее вместе с российскими покупателями», — рассказывает Ираклий Литанишвили, собственник группы компаний. Aim of Emperor уже заключила договор с первым покупателем HondaJet в России, поставка само-

лет развивает крейсерскую скорость до 777 км/ч и имеет практическую дальность полета более 2200 км. Эти показатели выше, чем у конкурентов — Phenom 100 и Citation Mustang.

HondaJet оборудован навигационным комплексом Garmin G3000, в котором «стеклянная кабина» пилотов впервые оснащена технологией touch-screen. В самолете установлена полноценная туалетная кабина, чего нет не только в «одноклассниках», но и в самолетах классом выше. Пассажиры приятно удивит и вместительное багажное отделение, которое даже просторнее, чем в бизнес-джетах легкого класса.

Конструктивной особенностью HondaJet являются установленные над крылом двигатели. Такое решение позволяет увеличить вместимость багажного отделения, снизить уровень шума в салоне воздушного судна, особенно при взлете и посадке, и уменьшить сопротивление.

Мощные двигатели и облегченный композитный фюзеляж обеспечивают впечатляющую скороподъемность — за минуту HondaJet поднимается на высоту двух с половиной Останкинского телебашен. ■

**Анна Назарова**



Леонид Фаворберг / Transport-Photo.com

го как HondaJet был одобрен Европейским агентством по безопасности авиаперевозок (EASA). Посетители выставки JetExpo 2016 могут первыми оценить инновационный HondaJet, который представлен на статической площадке.

лета намечена на IV квартал 2017 г. Каталожная стоимость бизнес-джета на 2016 г. составляет 4,85 млн долл.

HondaJet позиционируется как бизнес-джет на каждый день. Он вмещает до 6 пасс. и сертифицирован для управления одним пилотом.

## Новый игрок в деловой авиации

В октябре прошлого года на рынке деловой авиации в России и СНГ появился новый игрок — компания «Скай Атлас». Это предприятие специализируется на организационном обеспечении полетов деловой авиации на самолетах и вертолетах.

За неполный год работы компания, базирующаяся в Шереметьево, обслужила свыше 2000 рейсов. По данным «Скай Атлас», это более половины полетов через сектор деловой авиации аэропорта. Компания пози-

ционирует себя как основной агент наземного обслуживания бизнес-рейсов в Шереметьево.

Одним из своих конкурентных преимуществ фирма называет наличие у нее собственной штурманской службы, которая способна самостоятельно производить навигационные расчеты для самолетов и вертолетов. Кроме того, в «Скай Атлас» делают ставку на новейшие технологии, полагаясь на которые она решила открыться в условиях кризиса.

В 2016 г. компания заключила соглашения с крупнейшими операторами деловой авиации и теперь оценивает свою долю на рынке чартерных деловых перелетов как «значительную». По данным «Скай Атлас», ее представители есть во всех аэропортах России и СНГ. В планах компании обеспечение вертолетных полетов по Москве и Московской области, а также самостоятельная продажа чартерных рейсов бизнес-авиации. ■

**Валентин Маков**

# THINK BUSINESS\*

---

Имея лучшее, вы опережаете конкурентов.  
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и  
надежностью вертолетов Airbus Helicopters.  
**Инвестируйте в H175**



Airbus Helicopters Vostok  
119017, Россия, г. Москва  
Большая Ордынка, д. 40, стр. 2  
Тел.: +7 495 663 15 56  
Факс: +7 495 663 15 59  
[www.airbushelicopters.ru](http://www.airbushelicopters.ru)

\*думайте о бизнесе

# Challenger 650 makes full-scale appearance

**B**ombardier is demonstrating two business jets at JetExpo 2016 event. While the Global 6000 has been displayed in Moscow before, the Canadian airframer's new Challenger 650 model made only a brief appearance at last year's exhibition, while still an experimental airplane, and was inaccessible to visitors.

Sources at Bombardier's Russian office told *Show Observer* that the Challenger 650 is intended to replace the company's popular Challenger 605, and that the interest in Russia is fairly high.

The 650 features a number of advanced technological solutions. It has the cross sections and cabin length identical to its predecessor Challenger 605, but features all-new passenger cabin interior. This interior was co-developed with NetJets fractional ownership specialist, which had previously helped design the Challenger 350 cabin. The Challenger 650 is fitted with a new in-flight entertainment system, wider seats, and a redesigned galley.

The Bombardier Vision flight deck incorporates the Rockwell



Bombardier Challenger 650 features all-new passenger cabin interior

Bombardier

Collins Pro Line 21 advanced avionics suite with a multimode weather radar, and features a synthetic vision system with information fed onto a head-up display.

The Challenger 650 is powered by a pair of GE Aviation CF34-3B engines with 4,500 kgf take-off thrust each, or 5% up on the baseline version's thrust. This trans-

lates to a higher payload when operating from short runways. The aircraft's range remains unchanged from its predecessor at 7,400 km.

The Challenger 650 was certified by Europe's EASA in March 2016, three months after the issuance of certificates by the FAA and Transport Canada.

The new model comes with a price tag of \$32.35 million, or \$500,000 higher than its predecessor. NetJets, the launch customer, has converted its firm order for 25 Challenger 605s, placed on June 11, 2012, to acquire the same number of the new type, which will be known as Signature Series. ■

**Dmitry Petrochenko**

## Россия становится менее заметной

**В** последние два-три года в прогнозах международных аналитиков прослеживается едва уловимая тенденция — снижение доли России на мировом рынке бизнес-авиации. Среди факторов, которые настораживают экспертов, фигурируют «военная агрессия на Украине», политическая обстановка, силь-

ный доллар и, главное, цены на энергоресурсы. И хотя паниковать пока рано, настало время задуматься, так ли перспективна отрасль деловой авиации в России, как принято говорить.

Одним из ярких сигналов того, что отношение к России и СНГ стало меняться, можно считать ежегодные прогнозы авиастро-

теля Bombardier Aerospace. Исторически эта компания озвучивает чересчур позитивные и подчас завышенные десятилетние прогнозы поставок бизнес-джетов в мире. Тем не менее в отношении России и СНГ они выглядят все менее празднично: если вспомнить прогноз компании 2009 г., то он предполагал поставку в регион 600 новых бизнес-джетов; в 2015 г. Bombardier оценивает емкость рынка уже в 510 самолетов, а в 2016 г. — всего в 400. Впрочем, авиастроитель, чьи позиции традиционно сильны на российском рынке, продолжает верить в возобновление роста. По словам Жана Кристофа Галлагера, вице-президента Bombardier Aerospace по маркетингу, в ближайшие 10 лет доля компании в новых поставках в Россию и СНГ составит свыше 50%; львиная доля придется на самые дорогие и вместительные бизнес-джеты классов Large Cabin Jets и Heavy Jets. Пока же в компании продолжают

уповать на рост цен на энергоресурсы и отмечают, что бизнес-авиация России находится в самой нижней точке спада по поставкам среди всех мировых рынков, а ее рост в 2016 г. составит всего 0,6%.

Оживления цен на нефть ждут и другие эксперты. «Нефтезависимые компании и регионы предпочитают большие самолеты; особенно это прослеживается на тех развивающихся рынках, которые географически нуждаются в сверхдальних джетах; однако этот сектор экономики пока видит низкие цены на нефть», — констатирует Брайан Фоли, глава Brian Foley Associates.

Очевидно, нефтяное падение отразилось не только на прогнозах и поставках, но и на интересе к России в целом: из своих ежегодных прогнозов ее исключили такие аналитики, как Teal Group, Brifo, Rolland Vincent. ■

**Анна Назарова**



Многие аналитики исключили Россию из прогнозов по рынку деловой авиации

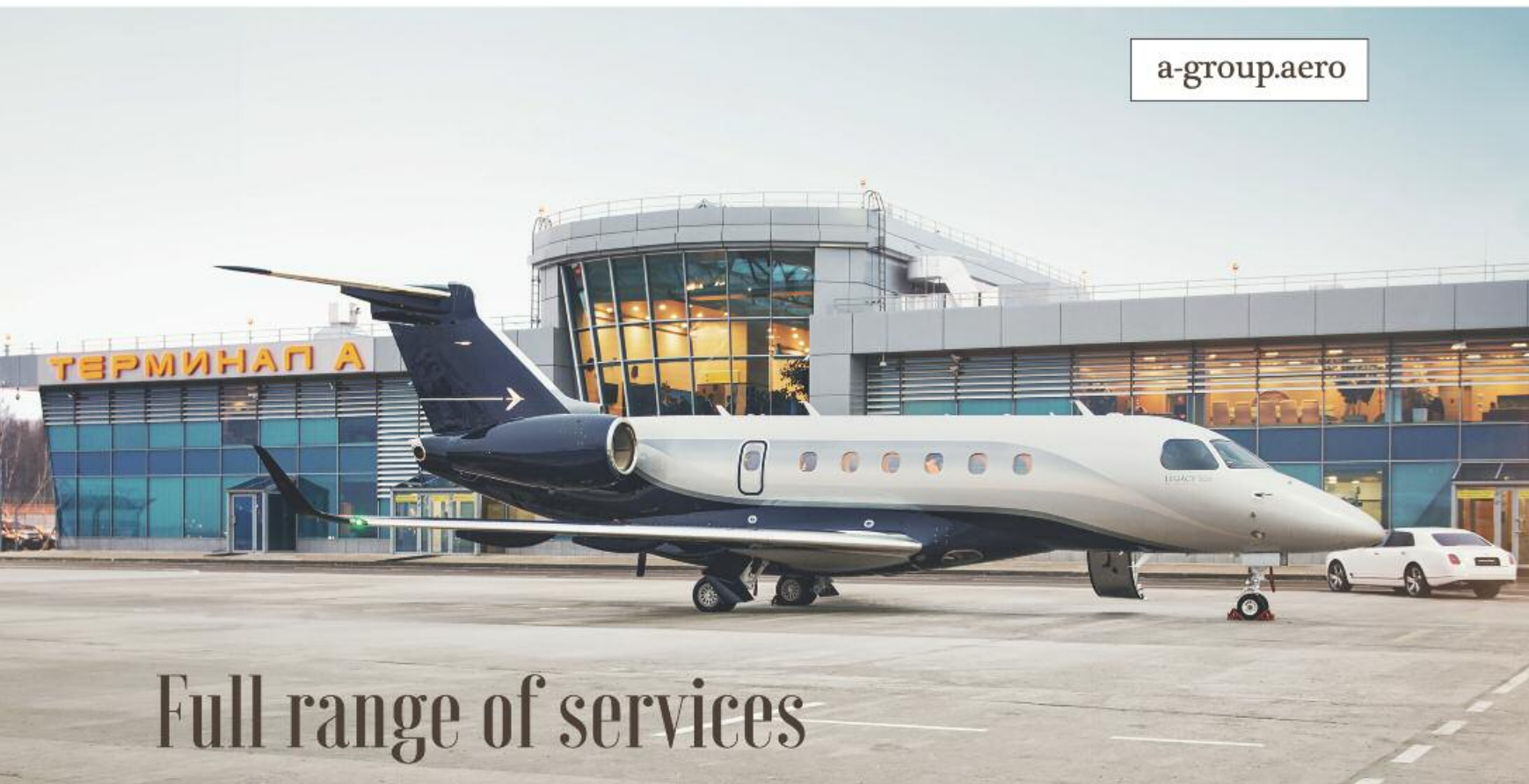
Левид Фарберг / Transport-Photo.com



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

# Your exclusive partner in Sheremetyevo & Pulkovo

a-group.aero



## Full range of services

- VIP-Terminals
- Hangar storage & apron parking
- De-icing services
- Aircraft external washing
- Helipads
- Ground handling

+7 (495) 981 38 26

client@a-group.aero

Visit us at JetExpo 2016  
booth A105



FBO SHEREMETYEVO



FBO PULKOVO

## На выставку на вертолете

Посетители и участники JetExpo 2016 могут прибыть на выставку на вертолете — на территории комплекса Внуково-3 открылся собственный вертодром. Первый технический рейс на вертолете Robinson R44 новая посадочная площадка приняла 24 августа. Официальное открытие вертодрома запланировано на 2017 г.

Перрон нового вертодрома полностью уложен и готов к приему винтокрылых машин в дневное время. Для доставки гостей на JetExpo 2016 с использованием вертолетной площадки необходимо подать соответствующую заявку. «На время проведения выставки 8–10 сентября все аэропортовые услуги, включая взлет, посадку и стоянку вертолетов на территории хелипорта Внуково-3, будут бесплатными. Топливное обеспечение не предоставляется», — говорится в уведомлении Внуково-3.

После того как вертодром будет оборудован светосигнальным оборудованием, он сможет принимать вертолеты круглосуточно. Во Внуково-3 рассказали, что создание собственной вертолетной компании не планируется: услугами площадки будут пользоваться потенциальные клиенты комплекса деловой авиации.

Вертолетный комплекс расположен на удалении от рабочих взлетно-посадочных полос аэродрома Внуково. Это должно упростить согласование и получение разрешения на полет. Схемы подхода и выхода из зоны аэропорта разработаны таким образом, чтобы вертолеты не оказывали влияния на основное движение воздушного транспорта.

Под вертодром отведен земельный участок площадью 5,4 га. На нем возведут аэровокзальный комплекс для внутрен-



Встреча вертолета R44 на новой площадке во Внуково-3

Дмитрий Петренко

них рейсов площадью 1000 м<sup>2</sup> (высота объекта до 8 м). Также вертодром оборудуют открытыми стоянками, на которых смогут поместиться до 16 вертолетов размерности Ми-8, и закрытыми ангарами аналогичной вместимости (также будут способны принять до 20 машин размерности AgustaWestland AW139). Кро-

ме того, комплекс сможет обеспечивать заправку и техническое обслуживание вертолетов.

Вертодром и ангара предполагается построить на собственные средства. Инфраструктура будет принадлежать компаниям «Международный аэропорт Внуково» и «Внуково-инвест».

**Татьяна Володина**

## HondaJet came to Russia

Newest ultra-light HondaJet business jet produced by the Japanese company Honda Aircraft makes its debut at JetExpo 2016 and is already available to buyers in Russia and CIS countries. On July 1, 2016 HondaJet Central Europe office has appointed Aim of Emperor Group an exclusive distributor of the Japanese aircraft in the region. This appointment took place just two months after Honda-

Jet was certified by the European Aviation Safety Agency. JetExpo 2016 visitors will be the first to evaluate the innovative HondaJet, which will be presented at the static display.

“Light jet HondaJet is a technological breakthrough into the future, and we are pleased that Aim of Emperor Group has received an opportunity to step into the future with the Russian buy-

ers,” — says Irakli Litanishvili, the group’s owner.

Aim of Emperor has already signed a contract with the first HondaJet customer in Russia, the delivery of the aircraft is scheduled for the fourth quarter of 2017. The catalog value of a business jet in 2016 is \$4.85 million.

HondaJet is positioned as a business jet for everyday use. It accommodates up to six passengers and is

certified for single-pilot. The aircraft develops a cruising speed of 777 km/h and has a practical flight range of over 2,200 km.

HondaJet features navigation Garmin G3000 complex, with the “glass cockpit” is equipped with touch-screen technology for the first time. The aircraft is equipped with a full-size toilet, which is unavailable not only within similar class aircraft, but also in higher class aircraft. Passengers will be pleasantly surprised to see a roomy luggage compartment, which is even larger than in light class business jets.

HondaJet aircraft design features engines that are mounted over the wings. This solution allows increasing luggage compartment capacity, reducing the level of noise in the cabin, especially during takeoff and landing, and reducing the aerodynamic resistance. Powerful engines and lightweight composite fuselage provide a spectacular climb — within a minute HondaJet climbs to a height of two and a half Ostankino towers.

**Anna Nazarova**



Global HondaJet deliveries began in December 2015

Leonid Faerberg/Transport-Photo.com

# G500 и G600

9,260 км при 0,85 Маха\* • Макс. Скорость 0,925 Маха

11,482 км при 0,85 Маха\* • Макс. Скорость 0,925 Маха



## БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Эксперты авиации утверждают, что невозможно получить всё и сразу. Не верьте! Улучшенные характеристики совершенно новых Gulfstream G500™ и G600™ меняют представление о законах авиации. Летайте быстрее и дальше, сохраняя комфорт на борту, экономичность расхода топлива и летно-технические характеристики. Самолеты G500 и G600 делают будущее бизнес-авиации безграничным.

Узнайте больше на сайте [gulfstream.com](http://gulfstream.com).

+7 903 796 13 37

ILYA GOLDBERG

+7 909 655 21 81

ALEXANDER KISELEVSKY

+7 909 161 28 01

KONSTANTIN GREK

+44 7415 493410

MATTHEW SANDIDGE

Авторизованный торговый представитель Gulfstream

Gulfstream

\*Данные максимальные расстояния основаны на теоретической дальности полета с восемью пассажирами на борту и стандартным экипажем по ППП (CPR) в соответствии с требованиями NBAA. Фактическая дальность полета зависит от организации маршрута в рамках системы УВД, эксплуатационной скорости, погодных условий, технической оснащённости самолета и других факторов. Все технические характеристики основаны на предварительных данных и могут меняться.

**Gulfstream™**  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

The current situation in the Russian business aviation market can't be characterized as a predictable one. Nevertheless the tendencies if not towards the recovery but at least towards the end of a lengthy recession are clearly visible. Any airport is a kind of a test paper honestly showing the demand for flying especially in business aviation segment. Nadezhda Turovskaya, A-Group marketing director shared with Show Observer her feelings about the processes we are witnessing in the Russian business aviation market.

**N**adezhda, the current year clearly demonstrates the recession in the Russian business aviation market is gradually fading away making way to a weak but still a growth in demand. Do you agree with this statement?

— According to our observations the rate of the Russian business aviation market decline has slowed down, stabilization is expected. However, it is too early to talk about the increase in demand. Making predictions for the business aviation market is difficult as it is highly dependent on the geopolitical and economic situation in the world. The crisis business aviation is now going through is unknown to anyone and it is very difficult to give any predictions. We can only draw parallels, for example, with the crisis of 2008-2009. If you look at the statistics of open sources, such as, WingX Advance, which analyzes the international traffic exclusively from Russia to Europe and back, we can see that the percentage of flights decline to Moscow during the winter and spring months is slightly lower than in the summer: 14-15% against 18-20%. The summer season is always an indicator of market recovery. I think that we will enter 2017 with a stable market decline about 15-20% compared to 2015.



A-Group

## Nadezhda TUROVSKAYA

A-Group marketing director

— **A-Group has announced a number of projects this year, including infrastructural and “more global” concerning new activities of the company. What has been done and what can you tell us?**

— A year ago, we announced placing into operation of another hangar in Sheremetyevo by the end of 2016. This is a very important part of our business expansion strategy and fortunately the construction works are on schedule. We are seeing a steady increase in passenger traffic and it is not surprising because the Sheremetyevo International Airport, where A-Group FBO is based, has traditionally been the most popular for scheduled flights passengers. Plus easy transport access after the opening of the toll road and choosing the right marketing strategy for our company makes it more and more attractive for business aviation passengers. After the completion of the

third runway at Sheremetyevo we expect even greater growth in passenger traffic, so we are planning further expansion of infrastructure, construction of new hangars and aprons. According to the schedule, namely at the end of the year the new hangar complex in Pulkovo will be put into operation which will allow us to attract even more customers in the northern capital as well.

— **Traffic is the business traveling market status indicator. How did it adjust since the beginning of the year?**

— Generally, the customers do not fly that much anymore; this is true in relation to both business and recreational flights. However, a significant increase of passengers who prefer to use the services of our FBOs allows us to demonstrate successful performance.

— **A definite trend formed last year: the number of domestic flights**

**almost equaled the international. What are the most popular destinations in Russia now?**

— As to the flights that are carried out from our FBOs, the number of domestic flights has not just equaled them during the current year but has grown by 5-6% compared with the international ones. Of course, St. Petersburg is the leading destination. The South Russia can also be called popular: Krasnodar, Sochi, Gelendzhik, Anapa, people fly to the Crimea more often as well. Belgorod, Rostov, Samara, Kazan are also in demand. Although today it is difficult to name a Russian airport the passengers flying from of our terminals are not destined for, the demand for domestic tourism and interest in making business in Russia is growing.

— **Many market experts note the recent decline in the quality of passenger service. Could you tell us what does the word “customer” mean for the company and if he’s always right?**

— The word “customer” is very important to us. Every employee in the company understands who pays the salary after all. A lot has been done in this area over the past year, both in staff training and through the formation of a special corporate culture. Of course, the customer is always right, and if he is not, we’ll never tell him about it, just try to make preparations for the flight as comfortable as possible. Since the very first day of A-Group FBO existence the individual approach to each passenger and minimal time spent on flight preparation became our main priority. Departing from our terminal the passengers

**“The word “customer” is crucial for us”**

will never notice a large flow of people, will not have to stand in line for registration, passport control or wait for the take off. Our customers appreciate the privacy that we fully provide for. ■

Interview by Dmitry Petrochenko





## AWFAMILY – БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, МЕНЬШЕ ЗАТРАТ

**Leonardo Helicopters** – единственная компания в мире, которая производит вертолёты **AgustaWestland** нового поколения в соответствии с единой концепцией **AWFamily**. У вертолётов **AW169**, **AW139** и **AW189** много общего – стиль, непревзойдённые характеристики по безопасности, упрощенная система обслуживания, схожая кабина экипажа. Всё это значительно снижает расходы на эксплуатацию и позволяет выполнять поставленные задачи эффективнее.

За более подробной информацией обращайтесь к эксклюзивному дистрибьютору вертолётов AgustaWestland в России и странах СНГ:

+7 916 313 67 81 – Александр Шубин  
+7 909 161 27 51 – Илья Сугачков

office@awhelicopters.com  
www.awhelicopters.com

**EXCLASES** Holdings Ltd.

exclusive distributor of  **LEONARDO**  
HELICOPTERS



Первый полет Citation Longitude должен состояться в течение ближайших недель

Cessna Aircraft

Хотя на JetExpo 2016 можно увидеть только бизнес-джеты Citation M2 и Latitude американского производителя Cessna Aircraft Company (входит в группу Textron Aviation), компания готовит к первому полету прототип нового бизнес-джета суперсреднего класса Citation Longitude. В конце августа на самолете состоялся первый запуск двигателей.

Как сообщил производитель, эти испытания позволили проверить, насколько корректно запускаются турбовентиляторные двигатели Honeywell HTF7700L этого самолета, а также проконтролировать работу автомата тяги и топливной системы. Кроме того, проверку прошло взаимодействие силовых установок с электрической и гидравлической системами, а также авио-

## Citation Longitude готовится к первому полету

ной. Следующим этапом при подготовке к летным испытаниям станет серия функциональных и прочностных тестов. Поднять машину в воздух планируется в течение ближайших недель. Ввод бизнес-джета в эксплуатацию намечен на следующий год.

Наземные испытания двигателя начались примерно через три месяца после состыковки крыла с фюзеляжем, а также спустя два месяца после того, как машина была оснащена системой распределения электропитания.

Изначально Citation Longitude планировалось оснащать двигателями Silvercrest. Однако затем из-за проблем с этим мотором была выбрана менее мощная силовая установка Honeywell

HTF7700L. В результате расчетная дальность полета Cessna Citation Longitude уменьшилась с 7408 до 6297 км.

Citation Longitude станет самым большим деловым самолетом семейства Citation. Он будет брать на борт 12 пасс. Этот проект пришел на смену программе Cessna Columbus, закрытой в 2009 г. из-за глобального экономического кризиса.

Основные конкуренты нового бизнес-джета — Bombardier Challenger 605, Dassault Falcon 2000LX и Gulfstream G450. В Cessna рассказали, что клиенты проявляют к самолету интерес, однако, как сообщалось ранее, поступление новых заказов на Citation Longitude ожидается ближе к 2017 г. ■

Татьяна Володина

## Flying a helicopter to JetExpo 2016

Jet Expo 2016 visitors and participants can come to the exhibition by helicopter - Vnukovo-3 FBO has opened its own heliport. The new landing pad received the first technical flight on August 24, a Robinson R44 helicopter. Official opening of the heliport is planned for 2017.

The apron of the new heliport has been fully laid and ready to receive helicopters in the daytime. To deliver guests to JetExpo 2016 via the helipad one must submit the appropriate application.

“During the exhibition on September 8-10, all airport services, including take-off, landing and parking of helicopters within Vnukovo-3 heliport will be free of charge. Fuel supply is not provided”, says Vnukovo-3 notice.

After the heliport is equipped with lighting equipment, it will be able to accept helicopters on a 24-hour basis. Vnukovo-3 representative says that the creation of a private helicopter company is not planned: potential business avia-

tion complex customers will use the services of the site.

The helicopter complex is located at a distance from the working runways of Vnukovo airfield. This should simplify the approval and obtaining flight permissions. Schemes of approach and exiting the airport area are designed in such a way that the helicopters did not affect the main air traffic.

The heliport occupies a land plot of 5.4 hectares in area. An airport terminal for domestic flights with the area of 1,000 square meters will be erected here (height of the object - up to 8 m). The heliport will also be equipped with open-air aircraft parking which will fit up to 16 Mi-8 size helicopters, and roofed hangars of similar capacity (also will be able to accommodate

up to 20 AgustaWestland AW139 size helicopters). In addition, the complex will be able to provide refueling and maintenance services of helicopters. The airport plans to build the heliport and hangars using its own funds. The infrastructure will be owned by Vnukovo International Airport and Vnukovo-Invest companies. ■

Tatiana Volodina



R44 made the first technical landing at Vnukovo-3 helipad

Dmitry Petrochenko

Ведущий эстонский бизнес-оператор FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance) в 2016 г. вышел на рынок со своим новым продуктом — эстонским регистром ВС ES-REG. Префикс «ES» позволяет регистрировать и эксплуатировать воздушные суда по типу офшорных регистров, но при этом клиент избегает так называемой офшоризации и существенно экономит на эксплуатации (как минимум 10–15%) путем выработанной внутри компании системы учета и анализа эксплуатационных затрат, рассказывают в компании. «Наше ноу-хау позволит существенно сократить стоимость владения воздушными судами. Подробности FortAero раскроет только заинтересованному клиенту. Единственное, что я хотел бы сказать сейчас, — FortAero хочет дать владельцу самолета уверенность в том, что его самолет эксплуатируется для него и в его интересах», — комментирует глава FortAero Вадим Опрышко.

## Достойный ответ островным регистрам



Дмитрий Петроченко

Эстонский реестр обладает рядом преимуществ: низкие налоги и государственные сборы, отсутствие налога НДС, отсутствие дополнительных налогов на роскошь, а также высокие регулятивные стандарты, возможность получить действи-

тельный вид на жительство, создать компанию в Эстонии, включая авиационное предприятие, обмениваться документами, подписанными цифровой подписью, открыть банковский счет в эстонском банке и проводить безопасные бан-

ковские переводы, подавать налоговые декларации

FortAero была основана в 1997 г. Сегодня компания специализируется на продаже и управлении частными самолетами, а также на чартерном обслуживании на территории России, стран СНГ, Европы и Азии. Представительства компании находятся в Таллине, Киеве, Гонконге и Москве. В июле 2013 г. Nextant Aerospace объявила о назначении FortAero своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России, в странах СНГ и Европы.

Сейчас парк компании состоит из двух самолетов Nextant 400XTi, а также Citation Sovereign и Dassault Falcon 900LX. В корпоративном управлении находятся Gulfstream G450 и G550. В среднем ежемесячно компания выполняет 30–35 рейсов. В высокий сезон эти цифры немного корректируются в сторону увеличения. В текущем году удалось сохранить налет на уровне 2015 г. ■

Дмитрий Петроченко



### FLIGHT OPS IN RUSSIA AND CIS

SKY ATLAS JOINT STOCK COMPANY

Mezhdunarodnoye shosse 28b  
building 1, Moscow 141411, Russian Federation

FLIGHT OPS 24/24  
+7 (495) 150 19 62  
ops@skyatlas.biz

CHARTER SALES  
+7(495) 150 19 61  
novikov@skyatlas.biz

SITA MOWMSXH www.skyatlas.biz  
AFTN UUEERUSX  
ICAO RUS



Вертолеты Airbus Helicopters прочно зарекомендовали себя в России как надежные помощники для бизнеса и комфортные спутники для частных перелетов. О том, какие перспективы ждут на российском рынке новейшие и роскошные модели H175 и H160, в интервью Show Observer рассказал генеральный директор Airbus Helicopters Vostok Эмерик Ломм.

**Господин Ломм, первый вопрос, традиционный для России, — ощущаете ли вы влияние нового кризиса и сказывается ли он на сегменте корпоративных и VIP-вертолетов?**

— Мы наблюдаем, что рынок снова становится все более и более активным, и ожидаем, что к концу 2016 г. он наберет нужный темп. В период кризиса покупатели стали уделять больше внимания экономической эффективности техники, их в большей степени интересуют экономические преимущества, которые мы можем предоставить. Наша компания всегда стремится обеспечить российским клиентам исключительно конкурентоспособные предложения, в том числе в сегменте частных и корпоративных вертолетов.

Еще один характерный тренд связан с возросшей активностью вторичного рынка вертолетов. Замечу, что ресурсные машины Airbus Helicopters широко представлены в большинстве сегментов этого рынка, что указывает на высокую ликвидность нашего продукта, который легко продается по высокой цене.

**— По вашей оценке, какова доля Airbus Helicopters на российском рынке частных и корпоративных вертолетов?**

— Согласно нашей официальной статистике, по всему миру вертолеты Airbus Helicopters занимают одну треть от международного рынка вертолетов частной и бизнес-авиации. Несомненно, это позиция лидера. Если говорить о России, то здесь эта доля даже выше — более 50%.

**— Когда вы планируете сертифицировать новейший H160 в России и как вы оцениваете рыночную нишу этого вертолета в VIP-сегменте?**

— В своем классе вертолетов (а это 5–6 т) модель H160 можно назвать беспрецедентным сочетанием инноваций, революционной конструкции и дизайна. Мы убеждены, что именно инновации являются залогом непревзойденного комфорта на борту. Когда мы впервые представили этот вертолет клиентам из частного и бизнес-сегмента, то получили множество восторженных отзывов. Впоследствии было уделено огромное



## Эмерик ЛОММ

генеральный директор  
Airbus Helicopters  
Vostok

внимание дизайну интерьера этого вертолета, выбору материалов и правильного партнера (им стал Pegasus Design).

H160 обещает задать новые стандарты в своем классе. Мы ожидаем, что модель будет очень успешна в VIP-сегменте, в том

**«Я верю, что Россия имеет колоссальный вертолетный потенциал как в сфере общего применения вертолетов, так и в VIP- и корпоративном сегменте»**

числе и благодаря правильному размеру этой машины, рассчитанной в VIP-конфигурации на 4–8 пасс. Сертификация H160 в Европе намечена на 2019 г., затем вертолет придет и в Россию. Планируется, что в VIP-конфигурации он будет одобрен к 2020 г.

**— Летом 2016-го первый H175 в VIP-конфигурации был поставлен заказчику. Когда подобные вертолеты сертифицируют в России и как вы оцениваете рынок H175 для VIP-сегмента?**

— Мы отмечаем большой интерес к H175 в VIP-комплектации среди российских покупателей и поэтому планируем сертифицировать данный вертолет в России в 2017 г. Уверен, что заказчики не останутся равнодушными к этой машине.

Непревзойденный дизайн внутреннего пространства также создает лаборатория Pegasus Design. Салон предлагается в двух вариантах: представительский на 6–8 пасс. и корпоративный на 8–12 чел. В то же время мы всегда остаемся открытыми к пожеланиям клиентов и понимаем, что чем вместительнее вертолет, тем больший полет для творчества он открывает. Поэтому в выборе интерьера для H175 и H160 в VIP-комплектации мы придерживаемся принципа «a la carte», то есть интерьер на заказ и усмотрение клиента.

**— Airbus Helicopters планирует локализовать производство H135 в России. Как вы оцениваете потенциал рынка для этого вертолета в сегменте корпоративных и частных перевозок?**

— Мы отмечаем, что сектор корпоративных и VIP-перевозок составит значительную долю в структуре поставок H135 в России в будущем. Уже сейчас мы получаем большое число запросов в корпоративном сегменте. H135 — самый экономичный и эффективный двухдвигательный вертолет в своем классе, и можно не сомневаться, что он как нельзя лучше подходит для корпоративных нужд.

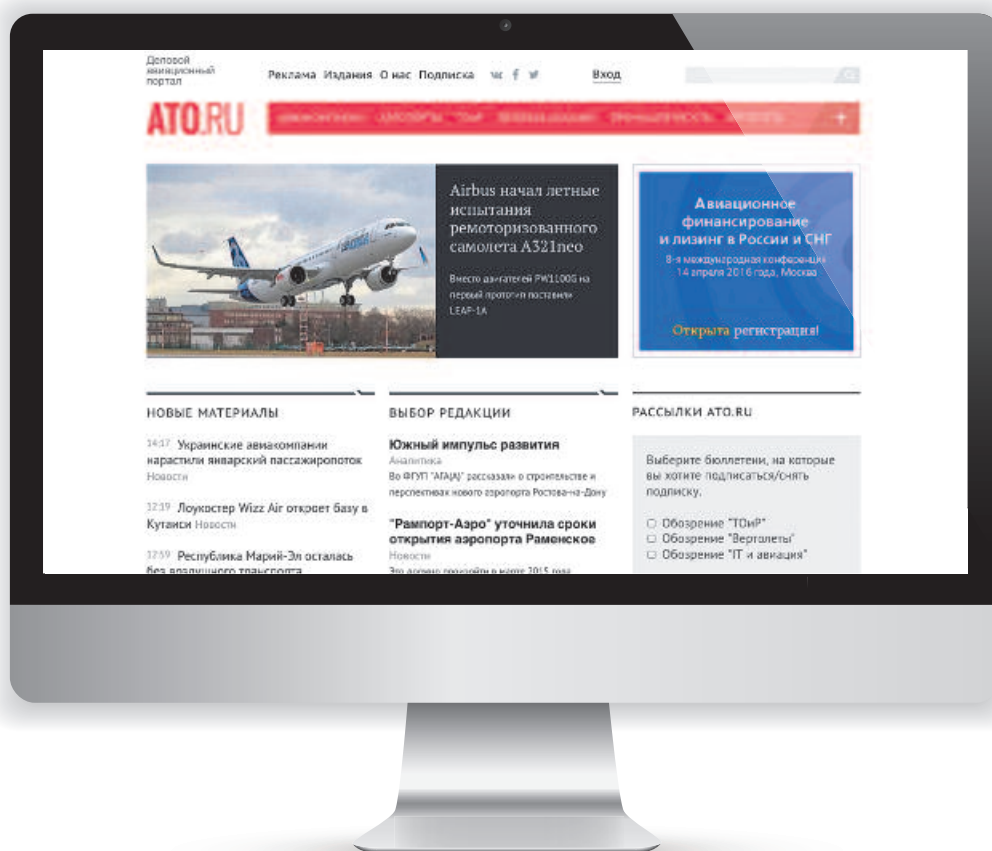
**— Как вы оцениваете спрос на вертолеты частной и бизнес-авиации в перспективе на ближайшие пять лет?**

— Мы ожидаем, что в будущем спрос на корпоративные и VIP вертолеты будет только расти. По оценке Airbus Helicopters, в ближайшие 10 лет мировой рост спроса в этом сегменте составит 40%. Я верю, что рост на российском рынке может даже пре-

высить эту планку, так как страна имеет колоссальный «вертолетный» потенциал как в сфере общего применения вертолетов, так и в VIP- и корпоративном сегменте. ■

Интервью подготовила Анна Назарова

# Новый АТО.RU для КАЖДОГО ИЗ НАШИХ 820 000\* ЧИТАТЕЛЕЙ



- + Современный и понятный вид
- + Больше новостей, аналитики и фотогалерей на главной странице
- + Улучшенная навигация по разделам
- + Адаптация для экранов мобильных устройств
- + Более быстрая загрузка страниц

**АТО.RU** – деловой портал для профессионалов гражданской авиации

\* Число уникальных посетителей сайта www.ato.ru в 2015 году, по данным Google Analytics.

# Challenger 650 прилетел с сертификатом



Дмитрий Петроченко

В рамках выставки JetExpo 2016 канадский авиапроизводитель Bombardier представил публике два бизнес-джета. Наряду с уже знакомым Global 6000 канадцы впервые показывают российской публике свой новый бизнес-джет Challenger 650. В прошлом году этот самолет прилетал лишь на один день, и ознакомиться с ним не было возможности, так как он имел статус «экспериментальный».

Как рассказали Show Observer в российском представительстве Bombardier, новая машина стала настоящей заменой популярного Challenger 605, с новыми и принципиальными решениями. Там отметили, что интерес к этой модели со стороны российских клиентов велик.

Основное отличие нового Challenger 650 от предыдущей модели — Challenger 605 состоит в отделке и оборудовании пассажирского салона. Как и в случае

с Challenger 350, партнером в разработке нового салона выступил долевым деловым оператор NetJets. В салоне появилась обновленная система развлекательных, более широкие кресла, новая кухня.

Кроме того, Challenger 650 получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. В бортовой комплекс теперь входят мультирежимный

погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display.

Новый самолет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B. Они имеют взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).

Challenger 650 получил сертификат типа EASA в марте 2016 г., через три месяца после сертификации Министерством транспорта Канады и FAA.

По сравнению с Challenger 605 цена на обновленный самолета выросла на 500 тыс. долл., до 32,35 млн долл. Его стартовым заказчиком стала компания NetJets, которая перевела твердый заказ на 25 самолетов Challenger 605, сделанный 11 июня 2012 г., в заказ на новые бизнес-джеты, которые получат обозначение Signature Series. ■

Дмитрий Петроченко

## Fitting reply for island registries

FortAero operator (FortAero Baltic Business Aviation Alliance) which is conducting business in Estonia has launched a new product to the market in 2016 introducing the Estonian aircraft registry ES-REG. ES prefix allows registering and operating the aircraft as in offshore registries but the client evades the so called “offshorization” and saves dramatically on operation — 10-15% minimum via a company-created operation cost analysis and reporting system, says the company representative.

“Our know-how allows drastic cost of ownership cutting. All the details are available only to a committed customer of FortAero. The only thing I wanted to say is that FortAero is willing to ensure the

aircraft owner that his aircraft is operated for him and under his interest”, says Vadim Opryshko, FortAero head.

Estonian registry has a number of advantages: low taxes and state duties, no VAT, no additional luxury taxes as well as high regulation standards, an opportunity to get an active residence permit, to create a company in Estonia including an airline, exchange digitally signed documents, open a bank account with an Estonian bank and carry out safe money transfer and file tax returns.

FortAero was established in 1997. Today the company specializes in private aircraft sales and operation as well as charter services in Europe, Russia, CIS countries and

Asia. It has representative offices in Tallinn, Kiev, Hong Kong and Moscow.

In July 2013 Nextant Aerospace appointed FortAero as its exclusive sales representative in Russia and CIS countries and Europe.

The FortAero’s fleet now consists of two Nextant 400XTi, Citation Sovereign, Dassault Falcon

900 LX, Gulfstream G450 и G550 are under corporate management. On average the company performs 30-35 flights per month. During the high season the numbers are a bit adjusted upwards. This year the company has managed to maintain flight hour time at the level of 2015. ■

Dmitry Petrochenko



FortAero

## Евразийский экономический союз обнулil пошлины на легкие вертолеты

Таможенные пошлины в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС; в него входят Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан и Киргизия) на вертолеты с массой пустого снаряженного аппарата до 1 т временно обнулят. Такое решение в августе принял Совет Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Новые правила вступят в силу в сентябре.

Сниженная до нуля ставка пошлин будет действовать до конца 2017 г. Министр ЕЭК по торговле Вероника Никишина подчеркнула, что сегодня в странах союза вертолеты массой до 1 т не производятся и новые правила создадут «более благоприятные условия для отрасли авиации общего назначения, позволят более эффективно конкурировать по цене, высвободят средства для инвестиций, снизить долговую нагрузку».

В компании Jet Transfer — официальном представителе Bell Helicopter в России — рассказали, что под категорию вертолетов массой до 1 т подпадает одна модель этого производителя: легкий однодвигательный Bell-505. «Нулевая ввозная пошлина и сократившийся благодаря ей размер выплачиваемого НДС приведут к уменьшению конечной стоимости вертолета для российских клиентов на 15%», — подчеркнул гендиректор российской компании Александр Евдокимов.

В Jet Transfer отметили, что Bell-505 стал самым мощным иностранным вертолетом, освобожденным от пошлин при ввозе в Россию.

По данным компании, без пошлины в нашу страну смогут также ввозиться легкие однодвигательные вертолеты Robinson R44/66. Между тем в «Хелипортах России» — официальном дилере Robinson Helicopter в России — от комментариев отказались. Прокомментировать вопрос о ценах не смогли и

в Airbus Helicopters, сославшись на то, что документ пока не обнародован.

В ЕЭК рассказали, что пошлины обнуляются только на время, в связи с тем что сейчас страны союза «ведут подготовку к запуску производства аналогичных товаров». Российский представитель этого наднационального регулирующего органа сообщил, что речь идет о винтокрылых машинах, которые предполагается выпускать на Уральском заводе гражданской авиации (УЗГА) и «Роствертоле» (входит в холдинг «Вертолеты России»). При этом о каких моделях идет речь, в комиссии не уточнили.

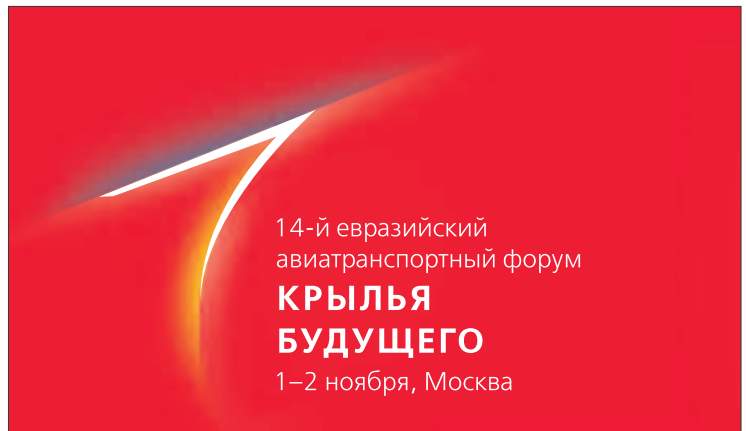
В «Вертолетах России» информацию относительно планов по выпуску на «Роствертоле» вертолетов весом до 1 т опровергли. «Перспективные планы развития предприятия на сегодняшний день не предусматривают производство вертолета с массой пустого снаряжения до 1 т», — подчеркнули в холдинге.

Что касается УЗГА, то в апреле прошлого года стало известно: предприятие планирует локализовать сборку вертолетов Bell-505. Позднее, в рамках выставки HeliRussia 2016 Евдокимов отметил: «Изначально проект с УЗГА задумывался для Bell-505. А потом, учитывая, что возникла срочная потребность в Bell-407, эту модель добавили к Bell-505. Я думаю, как только Bell-505 будет сертифицирован, сразу начнется процесс подписания лицензионного соглашения на сборку».

По словам топ-менеджера, на май текущего года клиентами из России и СНГ заказано 12 Bell-505 (контракт на три таких ВС подписан с УЗГА).

Ожидается, что российский сертификат на этот вертолет будет выдан к июню 2017 г., когда в нашу страну планируют ввезти первое ВС данного типа. ■

Татьяна Володина






14-й евразийский авиатранспортный форум  
**КРЫЛЬЯ БУДУЩЕГО**  
1–2 ноября, Москва

Конференция об инновационных достижениях в авиационной индустрии

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- INSPIRING** Будущее авиации на евразийском пространстве: прогнозы, предвидения, мечты на 5, 10 и 30 лет вперед.
- CHALLENGING** Облик воздушных судов будущего: большой разговор производителей воздушных судов.
- DREAMING** Настоящее будущее лоукостеров.
- COLLABORATING** Диалог авиакомпаний с аэропортами.
- INNOVATIVE** Цифровая трансформация отрасли.
- EXCITING** Облик авиапассажира будущего. Кто он?
- BRAINSTORMING** Деловая игра для собственников, управленцев и молодых талантов «Как спасти компанию в трудном финансовом положении?»
- MOTIVATING** Премия «До 35», завершающая форум, поможет открыть молодых и ярких профессионалов отрасли.  
Где и откуда появится Элон Маск в авиационной отрасли? Кто эти молодые таланты, которые уже сейчас начинают профессиональный путь в отрасли, а завтра сформируют лицо авиации и воздушного туризма будущего?

### ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРУМА

- 450+** увеличение количества и расширение географии участников
-  лучшие иностранные и российские эксперты и участники индустрии
-  более молодая аудитория
-  больше возможностей для расширения деловых и дружеских связей

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ! БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ!**

ОРГАНИЗАТОР

**ATO EVENTS**

ПРИ УЧАСТИИ

**АЭВТ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИТ-ПАРТНЕР

**AMADEUS**

СПОНСОРЫ

**РОСНЕФТЬ РЭРО**

**EMBRAER**

Зарегистрироваться: 8 495 933-52-10, [www.events.ato.ru](http://www.events.ato.ru)

## Послепродажная забота



Вертолет AW139  
в сервисном  
центре HeliVert

**В**ыбор конкретной модели вертолета — процесс сложный и ресурсоемкий. Еще на первоначальном этапе важно определиться, для каких целей приобретается машина, в каких условиях и как часто она будет эксплуатироваться, каким будет ее интерьер и какой ценовой диапазон оптимален. На этапе покупки требуется определиться и с тем, кем и где будет проводиться техническая поддержка вертолета, от которой напрямую зависит безопасность полетов и «долголетие» винтокрылой машины. До недавнего времени ближайшие центры по

техническому обслуживанию иностранных вертолетов находились в Европе, при том, что их парк в России неуклонно рос. По данным аналитического агентства JetNet, на конец августа 2016 года в нашей стране было зарегистрировано 599 иностранных машин.

Однако спрос рождает предложение, и в 2014 году на базе подмосковного завода HeliVert, собирающего по лицензии вертолеты AW139, был открыт первый сервисный центр итальянских вертолетов AgustaWestland, выпускаемых компанией Leonardo Helicopters. HeliVert круг-

лосуточно проводит всестороннюю сервисную и техническую поддержку моделей средних вертолетов AW139 и AW189.

Одной из первых авиакомпаний, протестировавших на протяжении года сервисный центр, стала российская «МСкай», известная до ребрендинга как Moscow Sky. Она занимается организацией деловых авиаперевозок и управлением парком воздушных судов. По мнению Exclases Holdings, эксклюзивного дистрибьютора вертолетов Leonardo Helicopters в России и странах СНГ, и «МСкай», эксплуатанта AW139, обслужива-

ние в сервисном центре HeliVert позволяет существенно экономить время и деньги.

«Благодаря тесному сотрудничеству с заводом HeliVert нашей компании удалось избежать дополнительных расходов на перелеты в европейские технические центры для выполнения периодических форм технического обслуживания, а также минимизировать время простоя вертолета на ожидание запчастей и устранение неисправностей», рассказывает Игорь Бубловский, генеральный директор компании «МСкай».

В «МСкай» отмечают высокий уровень послепродажной логистической поддержки: доставка запчастей и устранение неисправностей были выполнены в соответствии с условиями технической гарантии на новый вертолет, а также проведены плановые периодические формы ТО на 50 часов, 100 часов и 12 месяцев.

В компании Exclases Holdings Ltd. добавляют, что сервисный центр в России позволяет существенно экономить не только время, но и до 40% стоимости технического обслуживания в зависимости от его формы. ■

**Анна Назарова**

## Sirius-Aero begins Yak-42 operation

**S**irius-Aero has added a new type of aircraft to its fleet - the Russian business aviation operator started operating a Yak-42 (ta-

il number RA-42423). The aircraft built in 1993 used to belong to another Russian bizav carrier RusJet. According to Sirius-Aero,

the VIP design cabin can accommodate 43 passengers and is divided into four zones. The aircraft is equipped with everything necessary for international flights and will be based at Moscow's Vnukovo-3 airport.

Last month Sirius-Aero also completed the introduction of another new type and is now starting commercial operation of Embraer Legacy 600 aircraft (VP-BGL, built in 2006, also previously owned by RusJet). The aircraft will operate not only to the destinations in the CIS and foreign countries, but also for any domestic flights within Russia, including the Republic of Crimea, to the non-international and departmental airports and airfields.

Sirius-Aero is one of Russia's largest privately owned business aviation company, performing charter flights using its own aircraft. It was founded in Moscow in 1991 and based in Vnukovo-3. The airline's own fleet comprises more than 10 aircraft of the following types (RA registration and BDCA 83bis commercial): Hawker-700, Hawker-800B, Hawker-850XP, Hawker-1000A, as well as Soviet-made Tu-134A-3 and Tu-134B-3 aircraft. The company also notes, that all Sirius-Aero aircraft are maintained in a timely manner in accordance with international aviation standards. Line maintenance is carried out by airline itself in Vnukovo-3. ■

**Dmitry Petrochenko**



Sirius-Aero



# Реактивное течение Gulfstream

Посетители выставки JetExpo 2016 могут ознакомиться на статической площадке сразу с тремя моделями американского производителя Gulfstream Aerospace: G280, G450 и флагманским G650. Представленные самолеты занимают верхний ценовой сегмент — среднетяжелый класс (super-midsize), тяжелый (heavy jets) и дальнемагистральный (long range jets). И если G280 и G650 — это совсем свежие модели, то сегмент тяжелых бизнес-джетов в скором времени пополнится принципиально новым самолетом — G500.

О разработке с чистого листа G500 компания Gulfstream Aerospace объявила в 2013 г., а уже в мае 2015-го новый бизнес-джет совершил свой первый полет. G500 будет дальнобойнее, больше и быстрее предшественника — расстояние в 9200 км он сможет преодолеть на скорости 7000 км/ч.

Вместо классических штурвалов G500 оборудуют боковыми ручками управления и уже ставшей традиционной системой электродистанционного управления (ЭДСУ). Правда, и в эту, казалось бы, широко применяемую технологию, внесены изменения: ручки управления имеют обратную связь, чего еще нет ни на одном бизнес-джете. Эта функция обеспечивает пилотам классическое чувство самолета, а также позволяет ощущать действия напарника.

Интересен и салон G500: он будет больше, чем в G450/550 и даже Falcon 7X, но меньше, чем в G650. Бизнес-джет сможет принять на борт до 19 пасс., которые с комфортом разместятся в салоне, разделенном на три зоны. От флагманского G650 новый G500 унаследует огромные фирменные иллюминаторы и высокую входную дверь.

Ожидается, что G500, каталожная стоимость которого со-



Салон G500 будет больше, чем у моделей G450/550

Gulfstream Aerospace

ставит 43,5 млн долл., получит сертификат типа от Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Европейского агентства по безопасности авиационного транспорта (EASA) в 2017 г., а первые поставки начнутся в 2018 г.

Пока же чемпионом в тяжелом весе остается Gulfstream G450 — по данным онлайн-ресурса JetNet на август 2016 г., в мире эксплуатируется 335 таких

машин. Из них всего 26 самолетов, или 7,8% от общего парка, выставлено на продажу. Средняя запрашиваемая цена на вторичном рынке — от 11,70 млн до 24,50 млн долл. За новый G450 потребуются отдать от 41,00 млн долл., а ежегодные прямые и переменные расходы составят примерно 2,49 млн долл., сообщает JetNet. ■

Анна Назарова

## ATO EVENTS

effective networking solutions

## INTERNATIONAL CONFERENCES AND EVENTS September–November 2016



**Business Aviation Forum**  
September 7, 2016, Moscow  
IX INTERNATIONAL CONFERENCE



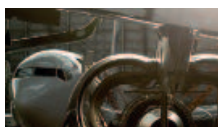
**Wings of Future**  
November 1–2, 2016, Moscow  
XIV EURASIAN AVIATION FORUM



**Regional Aviation in Russia**  
September 13–14, 2016,  
Naberezhnye Chelny  
XI INTERNATIONAL CONFERENCE



**Ground Handling Russia & CIS**  
November 9–10, 2016, Moscow  
VII INTERNATIONAL CONFERENCE  
AND EXHIBITION



**Innovations in MRO**  
September 22, 2016, Moscow  
I INTERNATIONAL CONFERENCE



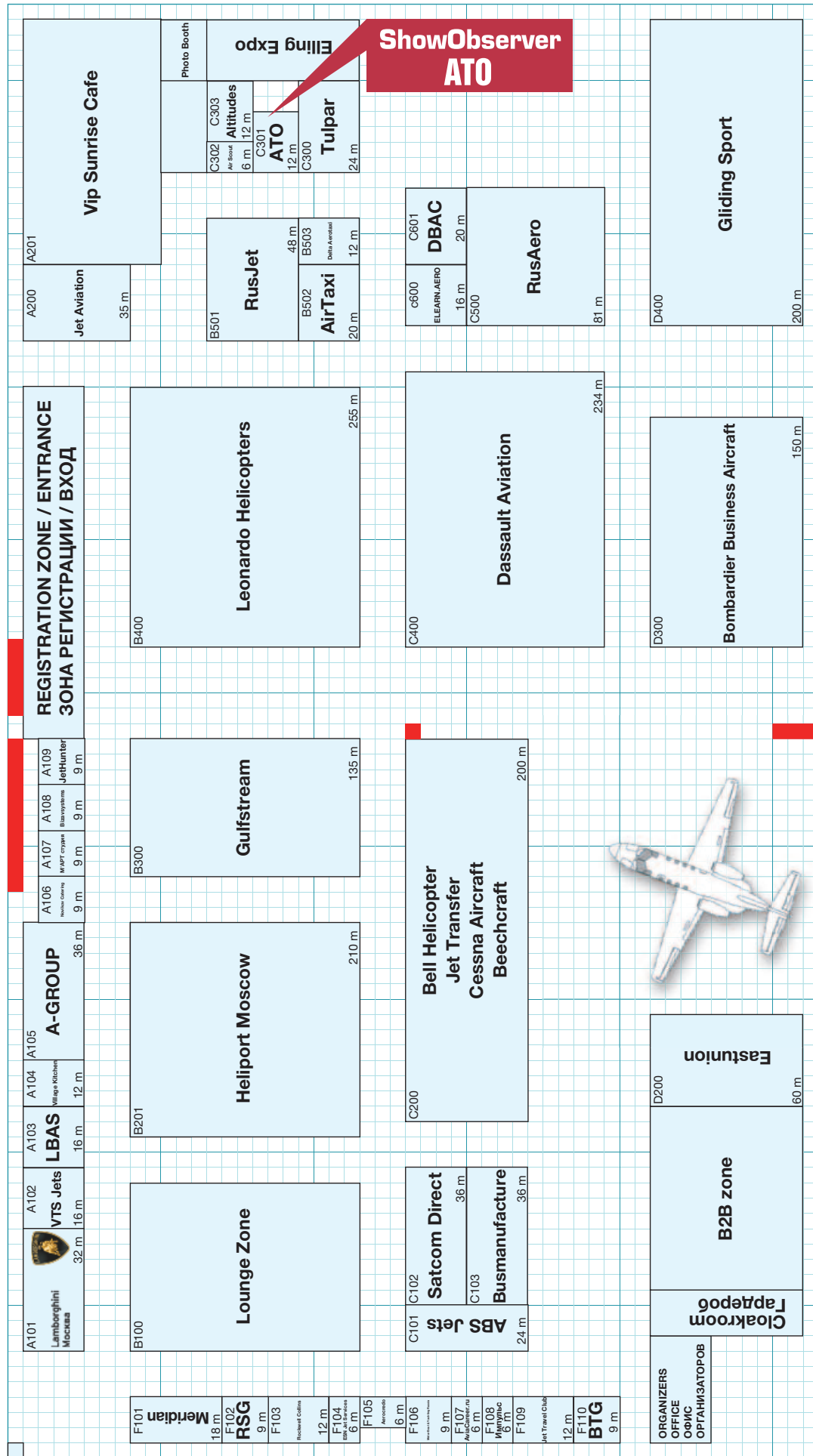
**Winning & Retaining Customers**  
November 17, 2016, Moscow  
I INTERNATIONAL CONFERENCE



**Online Travel 3.0**  
November 21–22, 2016, Moscow  
IV INTERNATIONAL CONFERENCE

200+ events, 30,000+ attendees, over 19 years experience  
+7 495 651-94-35, [www.events.ato.ru](http://www.events.ato.ru)

**План выставки JetExpo 2016 / JetExpo 2016 site plan**  
 8–10 сентября 2016 г., Внуково-3 / September 8–10, 2016, Внуково-3



# Ежегодник АТО 2016

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». Десятое издание «Ежегодника» содержит информационно-аналитические материалы, а также более разнообразные и подробные статистические и справочные данные по различным областям индустрии авиационных перевозок.

## В ЭТОМ ИЗДАНИИ:

- **Авиаперевозки**  
 Новые реалии рынка могут изменить лицо отрасли авиаперевозок.
- **Авиакомпании**  
 Как повлияло на конкуренцию на рынке авиаперевозок банкротство второй крупнейшей авиакомпании страны.
- **Деловая авиация**  
 Бизнес-авиация России, возможно, преодолела дно очередного спада и взяла курс на стабильность.
- **Вертолеты**  
 Дешевая нефть и слабый рубль усилили конкуренцию и снизили рентабельность вертолетных работ.
- **Аэропорты**  
 Рыночная ситуация неблагоприятна для возврата аэропортовых инвестиций.
- **Техобслуживание**  
 Ослабление рубля и освоение новых услуг придало новый импульс развитию индустрии ТОиР гражданской авиатехники.
- **Авиапромышленность**  
 Государство продолжает спасать отечественное авиастроение.



Для приобретения «Ежегодника АТО – 2016» заполните заявку.

Количество экземпляров \_\_\_\_\_  
 Ф. И. О. \_\_\_\_\_  
 Должность \_\_\_\_\_ Организация \_\_\_\_\_  
 Адрес для доставки \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Телефон \_\_\_\_\_  
 Факс \_\_\_\_\_

**Стоимость «Ежегодника АТО – 2016»  
 (включая НДС и почтовую доставку)**

Отправьте заполненную заявку  
**по факсу:** (495) 933-0297, **e-mail:** subscribe@ato.ru  
 или по почте на адрес редакции:  
 Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

	Россия	Другие страны	PDF-версия
Стоимость 1 экземпляра	1600 руб.	1900 руб.	1100 руб.

## 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