

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo International BizAv Show

ДЕНЬ / DAY

1ЧЕТВЕРГ, 7 СЕНТЯБРЯ
THURSDAY, SEPTEMBER 7«РусДжет» внедряет
Electronic Flight Bag ... **2**AviaTIS: new name in the
Russian business
aviation **4**«А-Групп» растет
в Шереметьево **6**Проекты и планы
группы «Тулпар» **8**Sirius Aero rebranding,
expanding fleet **9**Новые горизонты
Aim of Emperor **10**Ситуация в российской
деловой авиации
стабилизировалась ... **13**План выставки на с. 14
SITE PLAN ON P. 14Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ruRead **Show Observer**
through ATO.ru mobile
application

Россия приветствует Embraer Legacy 450

На выставке JetExpo 2017 впервые демонстрируют бразильский бизнес-джет среднего класса Embraer Legacy 450. Представленный самолет выполнен в новой версии с увеличенной дальностью полета. В отличие от базового варианта, который летает на 4769 км, переработанный Legacy 450 преодолевает 5371 км (полет на крейсерской скорости с 4 пасс.). Характеристики удалось улучшить за счет изменения конструкции крыла, что позволило

увеличить емкость топливных баков, доработки топливного насоса и перенастройки авионики.

Вместимость Legacy 450 составляет 7–9 пасс., максимальная грузоподъемность — 1325 кг. На самолет установлены два турбовентиляторных двигателя Honeywell HTF7500E максимальной тягой 2966 кг каждый. Бизнес-джет оснащен электродистанционной системой управления.

Самолет прошел российскую сертификацию в конце 2016 г.

совместно с более вместительной моделью — Legacy 500 (рассчитан на перевозку до 12 пасс.; в РФ эта машина была впервые представлена на JetExpo 2015), с которой он унифицирован на 95%. В Embraer рассказали Show Observer, что компания располагает несколькими предварительными и твердыми заказами на Legacy 450 из России. Поставки Legacy 500 в РФ стартовали в марте 2017 г. ■

Валентин Маков

Grim outlook for Russian bizav deliveries

Russia and China are demonstrating growing demand for new business jets, reads the latest 10-year Global Business Aviation Outlook by global aerospace services and solutions provider Honeywell. The document states that the aforementioned two countries plus Brazil remain the primary drivers behind the development of business aviation within the BRICS association of emerging national economies (which also includes India and South Africa).

Continued on page 2

JETCRAFT ESTIMATES THAT GULFSTREAM
AEROSPACE WILL CONTRIBUTE HEFTILY TO GLOBAL
BIZAV SALES THROUGH TO 2025

Gulfstream Aerospace

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Управляющий директор
Максим Пядушкин

Главный редактор
Артём Коренько

Авторы

Татьяна Володина, Евгения Коляда,
Валентин Маков, Анна Назарова

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Директор по продажам и маркетингу
Олег Абдулов

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по рекламе и маркетингу
Анна Тихонова

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Редакторы интернет-сайта
Анна Арасланкина, Алексей Сапожников

Редакция: Тел.: (495) 626-5356

Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

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

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,

Moscow, 119048, Russia

Тираж: 5000 экз.

Распространяется бесплатно.

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

Наш стенд на JetExpo 2017: B507

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

ATO AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

Russia & CIS Observer

Ежегодник ATO

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ
MAKS 2017

ShowObserver
Обозрение выставки
HELIRUSSIA

ShowObserver
ОБОЗРЕНИЕ ФОРУМА
АРМИЯ 2017

ATO.RU

Russian Aviation
INSIDER

«РусДжет» отказывается от бумаги

VIP-авиаперевозчик «РусДжет» внедряет безбумажную технологию организации и выполнения полетов. В компании осваивают электронные бортовые портфели (Electronic Flight Bag, EFB) на базе планшетов iPad. EFB призваны уменьшить количество бумажных документов в пользу электронных и обеспечить оперативный доступ ко всей необходимой информации. Это должно значительно повысить оперативность и качество подготовки и выполнения полета, обеспечивая более высокий уровень его безопасности.

Гендиректор «РусДжет» Александр Кулешов рассказал Show Observer, что в EFB используется комплексное программное обеспечение для управления авиационной безопасностью Vector SMS, мобильное приложение ARINC Direct и Flight Operations System разработки компании Rockwell Collins. С помощью этих решений можно получить доступ ко всей полетной документации компании, создать отчеты различных форм,



ВНЕДРЕНИЕ EFB В «РУСДЖЕТ»
ЗАТРОНЕТ И САМОЛЕТЫ SSJ 100

Фотор: Борисов / Transport-photo.com

узнать статусы ВС и проследить их перемещение на всех этапах полета, увидеть расписание экипажей и пассажиров, данные о производительности, текущие погодные условия на выбранных маршрутах и др. Используемое программное обеспечение также позволяет оценивать риски, вырабатывать корректирующие действия и создавать различные формы отчетов по безопасности полетов. Завершить процесс внедрения электронных бортовых портфелей в «РусДжет» планируют к концу 2017 г. ■

Евгения Коляда

Grim outlook for Russian bizav deliveries

Continue from page 1

Honeywell says the BRIC countries are now placing increasingly more orders for business aircraft after a decline in purchases observed in the previous years. Sales grew by 32% year-on-year in 2016, an increase well ahead of the global average, meaning a partial mitigation of the 10-year decline forecast earlier.

Honeywell estimates the global bizav market at 8,600 new aircraft through 2026, for a total value of \$255 billion. Demand on the mature markets is showing relatively slow growth rates, but is compensated by short-term private aircraft purchases in developing countries. The demand is expected to peak in 2018-19, with long-range and medium business jets projected to sell particularly well (at 57% and 21% growth in sales, respectively).

Bombardier Aerospace in its forecast for 2016-2025 predicted similar growth figures, saying global business jet deliveries would amount to 8,300 airframes over said period, with

400 new airplanes to be sold to Russia and the CIS. This year the company did not publish its traditional market outlook.

Jetcraft Corporation sounds more pessimistic about new business jet sales in its 10-year market forecast. The company expects 7,879 airplanes worth a total sum of \$248 billion to be delivered worldwide by 2025. Gulfstream Aerospace is predicted to account for a hefty portion of all deliveries, at 30.6%, thanks to the expansion of its long-range jets family with the G500 and G600 models. The light aircraft segment will be mainly driven by the newest Honda Jet business jet.

According to Jetcraft's forecasts, the Russian business aviation market will fare worse than those in China, Latin America, and India. The company predicts continued recession as economic problems are outrunning the decline in oil and gas prices, while growing taxes, spreading inefficiency of state-run companies, and the government's inability to diversify the country's resource-

based economy have had a major negative effect on the business climate. As a result, those who can purchase a business jet are leaving Russia for good, while the prospects of new high-income citizens and companies emerging are poor, Jetcraft suggests. The company believes that no more than 315 business jets will be delivered to Russia and the CIS in the next 10 years.

As of August 2017, the number of business jets operated globally stood at 21,389 units (the figure includes converted airliners), as reported by JetNet Evolution, the world's largest business aircraft sales portal. In 2016, 661 business jets were delivered globally for a total value of \$24 billion, the lowest figure since the 2008 global financial crisis, when 1,317 aircraft were built. These figures are reported by the General Aviation Manufacturers Association (GAMA) based on data collected from 39 GA manufacturers. Russian airframers are not listed in GAMA's review. ■

Anna Nazarova

FBO MOSCOW

Sheremetyevo



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@a-group.aero



+23 new apron parkings
for business aircraft in early 2018

New highway
to our FBO opens in October 2017

3 hangars
total space exceeding 16 500 m²

In the spring of 2017, a new player emerged on the Russian business aviation market. Aviation Technologies, Investment & Service (AviaTIS) received its commercial air operator's certificate (AOC). CEO Yuriy Yevdokimov told Show Observer about the company's current activities and plans for the future.

— **Mr. Yevdokimov, AviaTIS obtained its commercial AOC in April this year. Previously, you had operated under a general aviation license. What made you decide to expand your business?**

— Our ambition is to become a competitive operator on the business aviation market, so we continue to grow. A commercial AOC was essential to launching revenue services. As you know, a general aviation company cannot charge for its services; it can only operate flights in the interest of the aircraft's owner. We are interested in operating commercial flights.

— **When did you launch commercial services, and what types of aircraft do you use?**

— We started immediately after receiving the AOC, on May 3, 2017. Until then we had operated aircraft on behalf of their owners as a GA company. We currently have two AgustaWestland AW139s (built



Yury YEVDOKIMOV

CEO, AviaTIS

It gives us the confidence that our crew training system complies with both the Russian and international requirements, and that maintenance operations are performed properly in terms of quality and time. Besides, an RA- registration prefix on the helicopter's tail means you can fly

anywhere in Russia without any restrictions or delays, which translates to tangible savings on the operations side.

— **At Sheremetyevo, do your passengers pass through Business Terminal A?**

— That is correct, at Sheremetyevo our passengers are served at dedicated Terminal A. At other airports and destinations it depends on the local arrangements. We strive to provide our passengers with maximum comfort, impeccable service, exceptional security and confidentiality wherever they fly.

— **How do you maintain your rotorcraft?**

— Our company holds a FAP-285 certificate, under which we can perform line maintenance on a number of helicopter types. This is taken care of by our qualified engineering and technical staff. At the moment we service AS350s in-house, and will add AW139 and EC155 capability shortly. We also have cooperation agreements with certified service centers in Russia and abroad.

— **AviaTIS is a new commercial helicopter operator. How do you estimate the existing demand for helicopter services?**

— At the moment, demand for premium helicopter services is stable and trending upward. There are not that many companies working in this segment, so we forecast certain growth in our operations. The vast majority of helicopter charter flights available on the market are performed by GA companies, so commercial airline has certain benefits in terms of operational safety and access to higher quality airport infrastructure. Aircraft owners can also reduce their operating costs by offering their aircraft for charter flights. I have to emphasize that we mainly focus of managing and operating aircraft for our clients under our commercial AOC, so we look to attract new owners.

— **What about your fleet expansion plans? What type of aircraft would that be?**

— We have serious fleet expansion plans for the near future, including with large-cabin business jets, which we will also be operating under our commercial AOC.

— **What are your plans for the near future?**

— As I mentioned, we are primarily aiming to involve more customers in our fleet management program. By letting us manage their aircraft our customers retain all the benefits of ownership, but they no longer have to worry about such things as compliance with the regulations, MRO, extension of the airworthiness certificate, or personnel management. Also, as I have mentioned, we are going to add several aircraft to our fleet.

— **Do you plan to obtain a license for helicopter operations other than passenger transportation?**

— We do not have any plans to develop into this area, our priority is aircraft management and premium passenger flights.

— **What are your expectations of JetExpo 2017?**

— JetExpo is certainly one of the most important events in the European world of business aviation. This is our first show; we would like to use this opportunity to showcase our services to the business aviation community and potential clients, and to find new partners. ■

Tatyana Volodina

“We have serious fleet expansion plans for the near future, including with large-cabin business jets”

in 2012 and 2013), two AW109SPs, two Airbus Helicopters EC155s, and a Mil Mi-8MTV-1. All these rotorcraft have VIP cabins and are as comfortable as business jets.

— **All your aircraft are registered in Russia. What are the advantages of this?**

— Russian registration offers a number of significant advantages.

— **Where are your aircraft based?**

— We now base our helicopters at three airports: Moscow's Sheremetyevo, Anapa, and Abakan. We will also start basing aircraft at St. Petersburg shortly, after all the for-

G650

ЛУЧШЕ, ЧЕМ РЕАЛЬНОСТЬ

Ощутите непревзойденный комфорт путешествий на борту Gulfstream G650™.

Широкий выбор удобств в салоне, высокоскоростной канал связи для развлечений или работы. Это жизнь на новой высоте.

GULFSTREAMG650.COM



+7 909 161 28 01
KONSTANTIN GREK

+7 909 655 29 79
ANDREY CHUDAКOV

+44 7415 493410
MATTHEW SANDIDGE

Авторизованный торговый представитель Gulfstream

Gulfstream

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

«А-Групп» наращивает инфраструктуру в Шереметьево

Компания «А-Групп», владелец инфраструктуры деловой авиации в Шереметьево (Москва) и Пулково (Санкт-Петербург), приступила к строительству нового собственного перрона для ВС бизнес-авиации на территории международного аэропорта Шереметьево.

Площадь нового перрона составит более 70 тыс. м², что позволит разместить на нем 20 бизнес-джетов массой до 50 т и 3 вертолета. Он будет расположен непосредственно около терминала А и объединит в единый комплекс открытый в начале года новый ангар, пассажирский VIP-терминал, вертолетную площадку и новые места стоянок.

Новый перрон будет включать в себя отдельную площадку для противообледенительной обработки, «парадные» стоянки перед терминалом и проезды для спецтехники. Часть мест стоянки рассчитана на движение самолетов на собственной тяге, а расположение рядом с магистральной рулежной дорожкой позволит воздушным судам взлетать за минимальное время.

Территория перрона для деловой авиации будет оборудована современными инженерными системами, электропитанием от отдельной трансформаторной подстанции и новой мачтовой системой освещения. Рядом с перроном расположит-



Новый перрон позволит разместить на нем 20 бизнес-джетов и три вертолета

Шереметьево, повысить оперативность работы, обеспечить запас по местам стоянок».

По сообщению «А-Групп», на данный момент получены все необходимые согласования, завершаются проектно-изыскательские работы и строительство начнется в ближайшее время. Окончательный ввод в эксплуатацию планируется весной 2018 г.

Стоит отметить, что помимо перронных стоянок для ВС, в Шереметьево у «А-Групп» имеется ангарный комплекс, который включает три строения. Их общая площадь составляет свыше 16,5 тыс. м², а вместимость — до 32 самолетов бизнес-авиации.

Третий по счету ангар «А-Групп» в Шереметьево площадью 6,1 тыс. м, который находится рядом с терминалом А, был

располагается офисное пространство для различных служб и представительств авиакомпаний. В «А-Групп» сообщили Show Observer, что практически сразу после открытия новый ангар оказался полностью загружен — услуга ангарного хранения весьма востребована.

Также «А-Групп» стала одним из основных поставщиков услуг по противообледенительной обработке в аэропорту Шереметьево. Компания владеет собственным парком спецмашин Vestergaard Elephant, складом противообледенительной жидкости общим объемом 420 тыс. л, оборудованным автономным питанием и передвижной насосной станцией, а также собственной сертифицированной лабораторией контроля качества. «А-Групп» успешно проходит ежегодный аудит DAQCP (De-icing/Anti-icing Quality Control Pool). Все это позволяет компании оказывать эту услугу не только клиентам деловой авиации, но и авиакомпаниям регулярных воздушных линий, входящим в мировые альянсы и совершающим вылеты из Шереметьево.

«А-Групп» отмечает постоянно растущий интерес клиентов деловой авиации в Шереметьево. Это обеспечивает непрерывный рост показателей компании в последние три года. Также за последний год есть тенденция к увеличению трафика из терминалов «А-Групп» (в Шереметьево и Пулково) на

внутренних направлениях: если в 2015 г. соотношение внутренних и международных вылетов было равным, то в 2016 г. объем внутренних перевозок вырос до 58% против 42% на международных направлениях. Стабильным спросом пользуются услуги собственных вертолетных площадок компании.

По словам Надежды Туровской, директора по PR и маркетингу «А-Групп», компания ведет стратегию последовательного развития бизнеса, инвестируя средства в расширение собственной инфраструктуры. «Кроме того, мы никогда не останавливаемся в совершенствовании стандартов высокого качества и оперативности наших услуг», — добавила она.

Осенью должна начать работу новая дорога вокруг аэропорта Шереметьево, которая позволит проехать в терминал бизнес-авиации значительно быстрее. Расширенная до четырех полос автотрасса вокруг аэропорта Шереметьево соединит скоростную магистраль М-11, Ленинградское, Международное и Шереметьевское шоссе несколькими независимыми развязками, что позволит значительно быстрее и с комфортом доехать из Москвы до аэропорта и терминала А. В «А-Групп» полагают, что улучшение транспортной доступности поможет обеспечить рост числа выполненных рейсов по итогам 2017 г. ■

Евгения Коляда

«Выручка компании «А-Групп» в 2016 году выросла на 24% относительно 2015 года».

ся новый оперативно-заправочный комплекс ГСМ.

«Идет активное развитие северного комплекса аэропорта, и мы не остаемся в стороне: скоро у «А-Групп» появится новый, большой и удобный, перрон специально для бизнес-авиации рядом с терминалом, — сказал заместитель гендиректора по производству «А-Групп» Игорь Лозгачев. — Это позволит нам удовлетворить постоянно растущий спрос на наши услуги в

открыт в феврале этого года. Его строительство стало началом формирования нового ангарно-перронного комплекса у терминала. При проектировании ангара в него сразу были заложены решения, необходимые именно для бизнес-авиации, — например, складские помещения для хранения имущества ВС и экипажей, оборудования для наземного обслуживания бизнес-джетов. К ангару примыкает административный корпус, в котором

HELIPORT

Vnukovo-3
MOSCOW

Реклама



ХЕЛИПОРТ
ИСТРА



ХЕЛИПОРТ
ГОРКА



HELIPORT
Vnukovo-3



ХЕЛИПОРТ
МОСКВА



ХЕЛИПОРТ
БУРЕВЕСТНИК



ХЕЛИПОРТ
РЕУТОВ



ХЕЛИПОРТ
АСЕНЕВО



Bell
Helicopter

ПРОДАЖА ВЕРТОЛЁТОВ BELL HELICOPTER
БАЗИРОВАНИЕ В АНГАРАХ ХЕЛИПОРТА
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ


Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

телефон: +7 903 969 56 03 | e-mail: heliport.vnukovo@jettransfer.ru

Семь авиационных предприятий, более 25 лет представленных на рынке деловой и коммерческой авиации под единым брендом «Тулпар», расширяют свою деятельность в России и СНГ. В преддверии выставки деловой авиации JetExpo Show Observer поговорил с председателем совета директоров группы компаний «Тулпар» Азатом Хакимом о текущих проектах и планах на ближайшие годы.

— Азат Муртазович, в состав группы компаний «Тулпар» входят два эксплуатанта — «Тулпар Эйр» и «Тулпар Экспресс», основное направление деятельности которых деловые авиаперевозки. Какова динамика спроса — трафик растет или сокращается?

— В основном мы работаем в интересах владельцев ВС и практически не занимаемся коммерческими перевозками. В связи с этим трафик на обоих направлениях — и самолетном и вертолетном — стабилен. Снижений нет. Наоборот, наблюдаем небольшой рост, что связано с увеличением количества бизнес-джетов. В частности, год назад у нас появился Global 6000, в начале текущего года — Challenger 350 и вертолет AS350.

— Планируется ли развивать направление деловых авиаперевозок за пределами Казани, в других регионах России?

— На сегодняшний день кроме Казани мы присутствуем в Южном регионе и в Нижнем Новгороде. Варианты присутствия в Москве и еще нескольких регионах страны рассматриваем.

— Если говорить о деловых перевозках на вертолетах, насколько, по вашей оценке, они сейчас востребованы?

— Спрос в этом сегменте авиационного рынка России растет из года в год. Если говорить о нас, то мы, к сожалению, не всегда

«Усиление позиций на рынке авиационных интерьеров и ТОиР — в приоритете»

можем использовать находящиеся в эксплуатации вертолеты в интересах третьих лиц. Если бы такая возможность была, мы



Азат ХАКИМ

председатель совета директоров группы компаний «Тулпар»

могли бы удовлетворять потребности большего количества клиентов, запросы от которых все равно постоянно получаем.

— На авиационном рынке России и СНГ ваша группа компаний представлена также в сегменте технического обслуживания коммерческих и бизнес-самолетов, ремонта и обслуживания авиакomпонентов, разработки и производства пассажирских и VIP-интерьеров ВС.

— Именно на эти направления мы и делаем акцент уже много лет. Усиление позиций на рынке авиационных интерьеров и ТОиР — в приоритете. Постепенно сокращаем свое присутствие в сегменте эксплуатации ВС и не планируем активно развивать его в дальнейшем. На все банально не хватает времени и денег.

— «Тулпар Техник» — авторизованный сервисный центр Bombardier для коммерческих и бизнес-ВС. Но в недавнем прошлом вы получили авторизацию на обслуживание самолетов SSJ 100 и вертолетов «Ансат». Сейчас вы больше ориентированы на обслуживание российской техники?

— Можно сказать и так. Импортзамещение у нас не на словах, а на деле. Очень серьезно готовимся к техническому обслуживанию MC-21. Планируем увеличить объемы по SSJ 100, «Ансату» и семейству Ми-8.

— Если говорить о результатах в сфере ТОиР по итогам первого полугодия, то растет ли объем работ?

— По итогам I полугодия показатели «Тулпар Техник» стабильны. Наблюдается увеличение выручки на 5% при росте показателей чистой прибыли. Данные значения указывают на оптимизацию деятельности производства компании, включая текущее сокращение издержек. Это первый этап применяемой в компании технологии lean production (бережливое производство), столь популярной у международных организаций ТОиР, но плоды от ее внедрения можно наблюдать уже сейчас.

Основные объемы получаем по региональным самолетам SSJ 100 и CRJ 100/200. Кроме того, сейчас делаем активные шаги по освоению новых для организации тематик, таких как ремонт компонентов и ремонт двигателей. Все это является фундаментом для развития группы на ближайшие годы. В отношении двигателей поясню: рынок требует активных действий по созданию сервисного центра для оказания поддержки эксплуатантов, летающих на двигателях типа CF34 (компания General Electric) серий PW-200 и PT6 (оба — Pratt & Whitney), SaM146.

— Ваша авиационная группа строит промышленную площадку для технического обслуживания, производства и модернизации вертолетной техники вблизи аэропорта Казани с отдельной ВПП. Расскажите о проекте подробнее?

— Промышленная площадка уже благополучно функционирует. Помимо нас на ней присутствуют еще два резидента. Под интерьерное направление мы возвели новый цех площадью 2500 м². Производство тоже уже введено в строй. Правда, немного завис вопрос по землеотводу под саму взлетно-посадочную площадку. Надеемся, что вскоре и он сдвинется с мертвой точки. Завершить строительство ВПП и ангара площадью 3,0–3,5 тыс. м² планируем к концу 2018 — середине 2019 г.

— Если брать в целом интерьерное направление, какие тенденции наблюдаются здесь?

— За 2016-й мы произвели глобальную модернизацию нашего интерьерного производства. Построили и ввели в эксплуатацию новый производственный корпус, оснащенный самым современным оборудованием. Совместно с зарубежными и российскими партнерами начали работу с новейшими композитными материалами. Все это привело к скачку развития инновационных технологий, освоение которых открывает нам множество дополнительных возможностей и преимуществ как в переоборудовании бизнес-самолетов, так и в производстве серийных интерьеров для российских ВС. Вот такой пример реального импортзамещения на деле. ■

Татьяна Володина

Полная версия интервью опубликована на сайте ATO.ru



Sirius Aero

Sirius Aero rebranding, expanding fleet

Sirius Aero, a private business aviation operator based at Moscow's Vnukovo-3 bizav center, has launched a fleet renovation program by introducing a Bombardier Challenger 601. The aircraft was built in 1995, company representative Maria Melnikova told *Show Observer*, adding that the jet will begin revenue flights in the near future.

By the end of the year Sirius Aero plans to add six more aircraft:

an Embraer Legacy 600 (built in 2007), which will be the fourth of the type for the operator; a Challenger 850; a VIP-configured Boeing 737; and three Hawker 750s (all built in 2008). In Q1 2018, the operator expects to receive two more Hawker 750s, also manufactured in 2008. The company is also negotiating to buy a Bombardier Global Express.

"The shareholding and managerial changes that took place several

years ago resulted in an overhaul of the company's product shaping strategy," CEO Vitaliy Tereshchenko told *Show Observer*. "We are gradually modernizing the whole system, and the fleet renewal effort is among the most important stages of this process."

The carrier currently has 15 aircraft in its fleet: seven Hawker 700/850XP/750/1000s, three Embraer 135 Legacy 600s, two Tupolev Tu-134s, two Yakovlev Yak-42s, and the latest addition, the Challenger 601.

Sirius Aero reported a 30% year-on-year increase in the frequency of operations for the first seven months of 2017. Fleet utilization grew 40%; revenue aircraft kilometers rose by 46%. The company hired more personnel to accommodate the fleet expansion program.

Sirius Aero is rolling out a new corporate brand image, with a redesigned logo and a revamped company style. The rebranding ef-

fort will include a changeover of the aircraft's livery and the introduction of a new crew uniform. The airline is also improving its client communications, including through changes to the corporate website.

The operator has passed an IS-BAO audit and will receive a Stage I certificate shortly, meaning that its flight operations safety management system has been approved and documented, is properly resourced and in the process of introduction. Sirius Aero has also started introducing electronic flight bags (EFB) in order to cut the paperwork involved in flight operations.

"We have already selected the hardware and software," Tereshchenko said. "We have just started introducing EFBs, so it is too early to speak about the results. We are planning to have fully transferred from paper to electronic documents by the end of Q1 2018." ■

Evgenia Kolyada

«Технодинамика» разовьет TakeHeli

Брокер деловой авиации из Санкт-Петербурга — компания Rus Vip Avia приняла решение о передаче 85% акций ООО «Тейк Хели» поставщику подсистем для аэрокосмической промышленности — холдингу «Технодинамика» (входит в госкорпорацию «Ростех»). 21 августа совет директоров холдинга одобрил участие «Технодинамики» в про-

екте вертолетного такси TakeHeli. При этом 15% акций останутся у руководства проекта.

Как рассказал Show Observer гендиректор Rus Vip Avia Евгений Волин, такой шаг связан с тем, что для дальнейшего развития IT-проекта и его продвижения компании понадобился сильный партнер. «Я считаю, что мы создали достаточно инновационный

продукт, но еще не весь функционал в нем реализовали. Соответственно, «Технодинамика» заинтересовались данной технологией. Для нас же это новый определенный трафик, выручка и прибыль», — отметил Волин.

В свою очередь в «Технодинамике» сообщили Show Observer, что один из ожидаемых эффектов от участия холдинга в проекте —

развитие рынка гражданских вертолетов за счет начала их активной эксплуатации. Система TakeHeli в приоритетном порядке будет предлагать клиентам российские вертолеты, в том числе «Ансат» в разных исполнениях. ■

Евгения Коляда

Полная версия статьи опубликована на сайте ATO.ru

Реклама



www.aimofemperor.com

AIM OF EMPEROR GROUP

Ровно четыре года назад на глобальном рынке бизнес-авиации появился новый игрок — оператор бизнес-джетов Emperor Aviation. Международной команде профессионалов потребовалась всего четыре года, чтобы масштабировать бизнес одной компании в группу Aim of Emperor. Сегодня она предоставляет весь спектр услуг бизнес-авиации. О том, как этого удалось достичь и какие амбициозные задачи еще предстоит решить, в интервью Show Observer рассказал основатель и собственник Aim of Emperor Ираклий Литанишвили.

— **Ираклий, в следующем году авиакомпания Emperor Aviation достигнет первого взрослого юбилея. С чего все началось?**

— Все верно, в ноябре 2018 г. мы будем отмечать пятилетие самостоятельного полета. А начиналось все с того, что наша команда, выступавшая тогда как управляющая компания, начала перестраивать всю модель бизнеса. У нас были определенные договоренности с партнерами, но, как иногда бывает, мы по-разному видели дальнейшее развитие. Нашей целью было создание собственной авиакомпании, что мы успешно и сделали. На тот момент нас было всего восемь человек — тем не менее была проделана огромная работа для получения собственного сертификата эксплуатанта на Мальте. В рамках этого документа мы получили возможность эксплуатировать бизнес-джеты, которые имеют не только мальтийскую регистрацию, но и «прописку» Аруб, Бермуд, острова Мэн и т. д.

— **Большинство операторов работают в узко специализированной нише управления самолетами. Почему вы решили диверсифицировать бизнес?**

— Развитие и расширение бизнеса — это естественный этап эволюции. Тем более что мы создаем только те услуги бизнес-авиации, которые были бы полезны и выгодны нашим клиентам. Так, параллельно с авиакомпанией Emperor Aviation мы создали чартерного брокера LL Jets. Это было продиктовано в том числе тем, что в нашем парке были самолеты в коммерческой эксплуатации, которые можно было отдавать в чартеры. Эксклюзивные права на чартерные полеты — это всегда более низкая и гибкая цена для клиентов. Сегодня в группе компаний работают два чартерных брокера — LL Jets (офис в Москве) и Quantum Via (в Москве и в Лондоне). Последовательно работая над оптимизацией расходов



Aim of Emperor

Ираклий ЛИТАНИШВИЛИ

основатель и собственник Aim of Emperor

для наших клиентов, мы поняли, что снизить издержки можно еще и благодаря собственным услугам по заправке топливом и хендлингу. Так появилась компания «Капитал АвиаНефть». Она располагает более чем 60 прямыми договорами с аэропортами в России и СНГ и предоставляет возможность отсрочки платежа постоянным клиентам. Но, наверное, самое ценное для наших клиентов — это возможность получать качественное и предсказуемое наземное обслуживание на территории всей России, будь то Москва, Белгород или Красноярск. Кстати, в последнем аэропорту мы на днях подписали прямой договор на обслуживание самолетов бизнес-авиации. На международном рынке мы представлены компанией Fuel For You, которая базируется в Амстердаме и бесперебойно обеспечивает топливом самолеты наших клиентов по всему миру.

— **В прошлом году на выставке JetExpo состоялась российская премьера самолета Hondajet. Как продвигаются дела в этом направлении?**

— Hondajet — это самый юный проект нашей команды. Представительство Honda

Jet Central Europe назначило группу компаний Aim of Emperor эксклюзивным дистрибутором этого самолета в России и странах СНГ в июле 2016 г. Мы видим, что Hondajet — это, без преувеличения, революционный продукт. Он идеально подходит для авиатакси — с пятью пассажирами может покрыть расстояния между Москвой и Сочи или половину Европы. Также он может стать отличным помощником для сетевого и регионального бизнеса, для которого большой самолет — это большие и подчас необоснованные затраты, в то время как Hondajet — более легкий самолет и по весу, и по эксплуатации, и по финансовой нагрузке.

— **Понятно. А чем-то еще Aim of Emperor занимается?**

— У нас есть два проекта, которые ранее были в тени. Во-первых, это LIS Trading Group, компания, занимающаяся вторичным рынком частных самолетов, вертолетов и яхт, сопровождением всех этапов строительства новых джетов, а также финансовым консалтингом. Еще одна компания, которая не афишировалась нами в связи с подписанием договоров, — это Forpost Aero Service, созданная совместно с партнерами полтора года назад на территории Казахстана. Так же как «Капитал АвиаНефть» и Fuel For You, она будет предлагать нашим клиентам и всему рынку услуги по наземному обслуживанию и заправке топливом.

— **Давайте вернемся к пятилетию группы. Интересно, как его встретит Aim of Emperor?**

— Мы планируем увеличение парка бизнес-джетов до 10–12 бортов. Для этого мы располагаем всеми ресурсами и, главным образом, высококлассными специалистами. Мы очень гордимся и дорожим кадрами, которые можно назвать элитой бизнес-

«Мы создаем только те услуги бизнес-авиации, которые были бы полезны и выгодны нашим клиентам»

авиации — сегодня у нас работает свыше 150 сотрудников из более чем 10 стран мира. И мне хочется пожелать нам всем постараться сохранить то, что мы имеем, и приумножить это, не теряя качества услуг и уровня профессионализма. ■

Алена Селянченкова



- + Современный и понятный вид
- + Новости, аналитика и фотогалереи на главной странице
- + Специальный канал по деловой авиации**
- + Понятная навигация по разделам
- + Адаптация для экранов мобильных устройств
- + Быстрая загрузка страниц

ATO.RU – деловой портал для профессионалов гражданской авиации

Silk Way Business Aviation ввела в эксплуатацию собственный ACJ319

Азербайджанский деловой оператор Silk Way Business Aviation пополнил парк бизнес-джетом Airbus ACJ319. Как рассказали Show Observer в компании, самолет с бортовым номером 4K-JJ88 приобретен в июле этого года и в том же месяце введен в эксплуатацию.

Новый ACJ319 имеет 20 кресел в салоне бизнес-класса и 12 кресел в VIP-салоне. Также в самолете оборудовано спальное место. Борт «рассчитан для правительственных и частных коммерческих делегаций, спортивных клубов, местных и иностранных туристических групп», — уточнили в Silk Way Business Aviation.

Комментируя получение ACJ319, представитель делового оператора отметил: «Конечно,



Silk Way Business Aviation

спрос на такого рода самолеты высок. Они популярны как на внутреннем рынке, так и за его пределами. Одной из целей приобретения данного ВС является коммерческая составляющая». Машина выпущена в 2008 г.; ее предыдущим эксплуатантом

был австрийский деловой оператор Tyrolean Jet Services.

Отметим, что Silk Way Business Aviation также занимается коммерческой эксплуатацией еще одного ACJ319 (бортовой номер — 4K-8888) совместно с авиакомпанией «Азербайджан-

ские авиалинии» (AZAL). Воздушное судно, рассчитанное на перевозку 55 пасс., числится во флоте национального перевозчика Азербайджана.

В парке Silk Way Business Aviation помимо одного Airbus ACJ319 в VIP-конфигурации есть деловые самолеты Gulfstream 280, Gulfstream 450, Gulfstream 200, Gulfstream 650 и ATR 42-500. Как сообщили в компании, российские клиенты входят в тройку крупнейших заказчиков азербайджанского делового оператора. Среди них есть как физические, так и юридические лица. При этом Москва числится в тройке самых популярных направлений по итогам прошлого года и первой половины 2017-го.

Татьяна Володина

Russia waiting for Cessna Denali

Jet Transfer, the official representative of Cessna Aircraft in Russia and Kazakhstan, has been accepting orders for the new Cessna Denali single-engine turboprop model. The Denali is intended as an answer to the Daher-Socata TBM and Pilatus PC-12 business turboprops. Its development was announced two years ago. Jet Transfer CEO Alexan-

der Evdokimov says deliveries are slated to begin in the first half of 2020. He adds that a great amount of interest in the model has been observed in Russia: “The main driver of this growth is the Denali’s greater economic efficiency at a similar cost compared to its competitors.”

Jet Transfer expects to have secured several orders for the aircraft

by the time deliveries begin. Private customers have demonstrated particular interest. According to the company’s conservative estimate, which takes the relative instability of the Russian market into account, private individuals in the country will be purchasing a total of up to five Denalis per year. Orders can also be expected from small

airlines and industrial enterprises, which could use the type to form a fleet of business aircraft for corporate transportation or other air operations.

A maintenance system for the aircraft will be set up in Russia. It will likely be run by Jet Transfer’s partner company Flight Center, which is based in Voskresensk, Moscow Region.

The Cessna Denali has been designed completely from scratch. The project reached the static testing phase in May 2017, the same time as the fuel system and propeller tests were announced. The aircraft will be equipped with the new-generation 1,240-liter GE Aviation Advance Turboprop engine, whose development began around the same time as the Denali program was launched. The powerplant will come with a 266.7-cm five-bladed carbon propeller by McCauley Propeller Systems. The aircraft is designed to carry eight to 11 passengers, and will have a range of 2,963 km with four passengers on board. Its maximum cruising air-speed will be 519 km/h. ■

Valentin Makov



Textron Corporation

Российский рынок деловой авиации стабилизировался

В конце 2016 — начале 2017 г. российский рынок деловой авиации стабилизировался после длительного спада, периодически демонстрируя небольшой прирост, рассказал Show Observer гендиректор делового оператора «Меридиан» Владимир Лапинский. Авиакомпания, которой в этом году исполнилось 25 лет, позиционирует себя как старейшего игрока российского рынка бизнес-авиации.

По словам Лапинского, падение продолжалось три года — с 2014-го (см. данные по крупнейшему российскому аэропорту деловой авиации Внуково-3). Наибольший спад пришелся на 2015 г. Говоря о нынешнем состоянии рынка, гендиректор «Меридиана» подчеркнул, что

устойчивая тенденция к росту пока не установилась. Впрочем, он выразил надежду, что после 2017 г. рынок вновь станет поступательно развиваться.

Одной из особенностей, проявившейся в российской деловой авиации после кризиса, стала переориентация клиентов на бизнес-джеты меньшего размера. Самым большим спросом пользуются самолеты размерности midsize и super-midsize.

Еще одной особенностью посткризисного рынка стало увеличение доли, которая приходится на полеты внутри России. Эту тенденцию глава «Меридиана» связал с разнонаправленными факторами. С одной стороны, речь идет о последствиях западных санкций, объектом которых стали активные



В ТО ВРЕМЯ КАК РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ПЕРЕЖИВАЛ СПАД, ОПЕРАТОР «МЕРИДИАН» ДЕМОНСТРИРОВАЛ РОСТ

«Меридиан»

пользователи бизнес-авиации. С другой — о себе дает знать восстановление российской экономики.

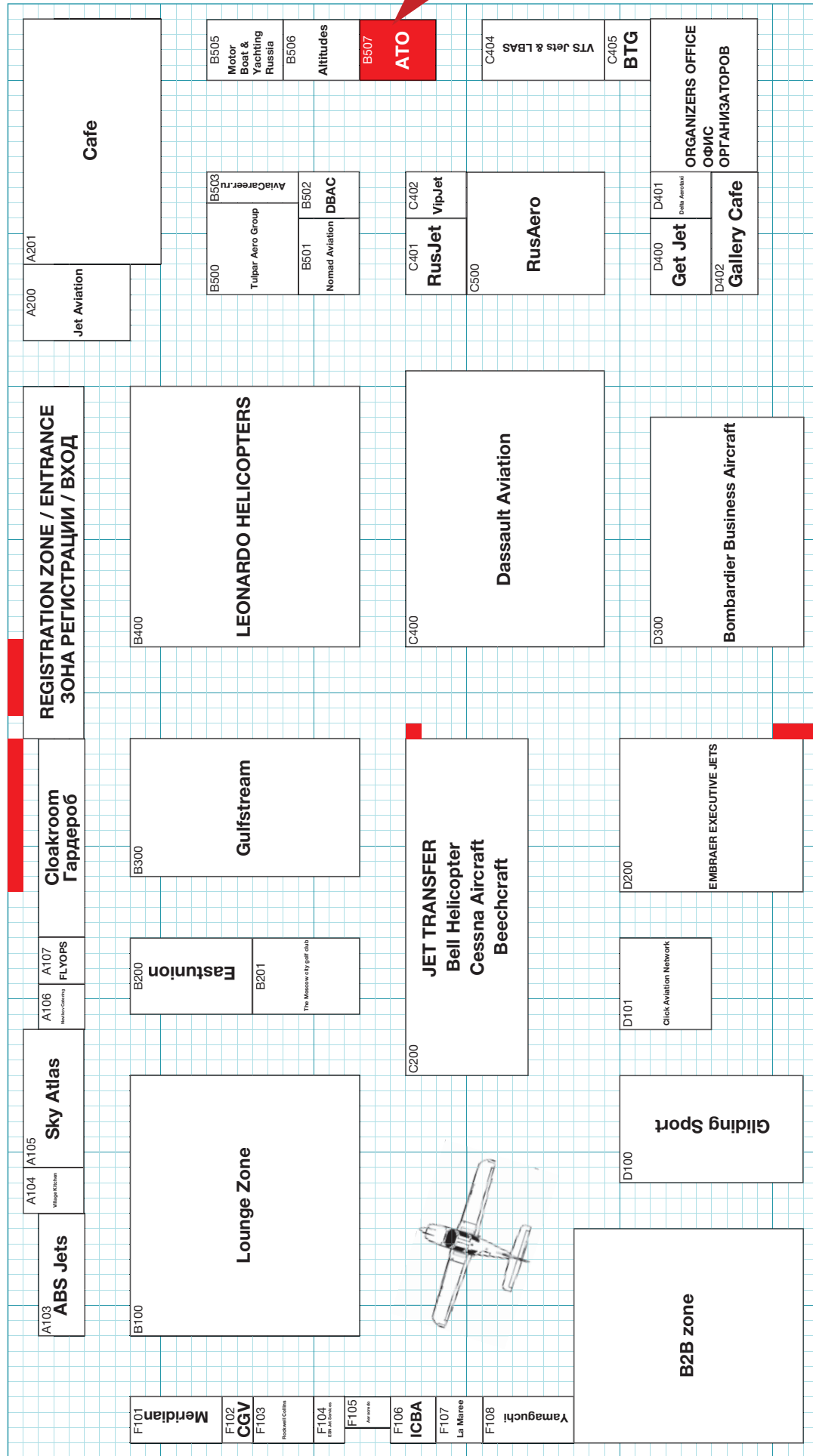
Сама авиакомпания «Меридиан» на фоне общего падения рынка демонстрировала рост показателей. Так, в 2015 и 2016 г. они увеличились на 7 и

24% соответственно. В 2017 г. «Меридиан» стал единственным в России держателем сертификата соответствия требованиям международного стандарта для операторов деловой авиации IS-BAO высшего, третьего уровня. ■

Валентин Маков



План выставки JetExpo 2017 / JetExpo 2017 site plan
 7–9 сентября 2017 г., Внуково-3 / September 7–9, 2017, Внуково-3



15-й международный авиационный форум

КРЫЛЬЯ БУДУЩЕГО

1–2 ноября 2017 года, Москва

Шесть событий на единой площадке



Форум «Крылья будущего»

- Глобальные тенденции развития отрасли.
- Актуальные проблемы рынка России и СНГ.
- 300+ участников — первые лица компаний.



Деловая авиация

- Крупнейшая конференция для рынка деловой авиации России и СНГ.
- 100+ представителей отрасли.



Развитие региональных авиаперевозок

- Господдержка и рыночные механизмы: поиск синергии.
- Передовой опыт управления аэропортами, развития инфраструктуры и региональных авиаперевозок.
- 100+ участников.



Практические аспекты авиафинансирования и лизинга ВС

- Практические кейсы от ведущих экспертов отрасли.
- 60+ руководителей юридических и финансовых департаментов авиакомпаний.



Инновации в ТОиР

- Лучшие практики внедрения новых технологий ремонта ВС — от модификации до индивидуальных решений.
- 60+ технических директоров авиакомпаний и центров ТОиР.



Церемония вручения премии «Молодые таланты»

- Для 35 лучших управленцев отрасли в возрасте до 35 лет — по итогам самых ярких профессиональных достижений.

СПОНСОР

ОФИЦИАЛЬНАЯ
ИТ-КОМПАНИЯ

amadeus

СПОНСОРСКАЯ ПОДДЕРЖКА



БИЗНЕС — ЭТО БОЙ. БУДЬТЕ ВО ВСЕОРУЖИИ

Falcon — это сокол. В природе сокол — грозный боец. В бизнесе Falcon 8X демонстрирует такую же мощь и универсальность. Боевое происхождение в каждом сантиметре, в отточенной аэродинамике и самой передовой цифровой системе управления полетом. Он донесет вас туда, куда другие не смогут. Ни один самолет не летает как Falcon, ведь он уникален во всем. **Стремительный. Универсальный. Falcon 8X.**

Falcon 8X

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

**DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION