

ShowObserver

Обозрение выставки

JETEXPO
MOSCOW 2007

www.ato.ru

**СРЕДА,
19 СЕНТЯБРЯ**

Российская премьера Citation Mustang

На статической стоянке JetExpo-2007 представлен самый новый представитель семейства Cessna Citation — Citation Mustang. Это первый самолет очень легкого класса (Very Light Jet, VLJ), получивший сертификаты типа и в США, и в Европе. По нормам EASA Mustang был сертифицирован в мае этого года, и на сегодня заказчикам уже поставлено 24 самолета. Всего компания Cessna Aircraft собрала более 350 заказов на новую модель, треть из них — из Европы.

Успех 6-местного Citation Mustang связан с удачно найденным соотношением цены и качества: при дальности 2300 км и крейсерской скорости 630 км/ч его стоимость не превышает 2,3 млн долл. Это соотношение обусловлено главным образом установкой двух двигателей Pratt & Whitney PW615F совокупной тя-



Сергей Приходько

гой 1,3 т, для которых Cessna стала стартовым заказчиком. По словам Геннадия Приходько, менеджера Cessna Citation по продажам в России, «если на Западе сначала покупали маленькие самолеты и лишь со временем переключились на джеты более тяжелого класса, то в России все наоборот. Для нашей страны это самолет будущего».

Елизавета Казачкова

Пошлины начали снижаться

В августе российское правительство снизило с 20 до 10% таможенную пошлину на ввоз воздушных судов иностранного производства вместимостью до 19 кресел и массой пустого снаряженного самолета не более 20 т. С учетом 18%-ного НДС суммарный платеж теперь составит 29,8% вместо 41,6%, то есть процедура ввоза воздушного судна становится дешевле.

«Едва ли эта мера сразу же приведет к всплеску покупок бизнес-джетов и их базированию в России, — говорит партнер компании Debevoise & Plimpton Алан Карташкин. — Очередь на самолеты выстроилась на 2–3 года, на некоторые наиболее интересные модели заказы принимаются на 2011 г. В такой ситуации заказчики, принимающее столь долгосрочное решение, либо рассчитывают, что к тому времени пошлина будет совсем отменена, либо для них этот фактор вообще не является критичным». Тем не менее, считает г-н Карташкин, принятая мера — шаг в правильном направлении, особенно с учетом надежды на то, что через 9 месяцев, летом 2008 г., пошлина будет полностью отменена (российское законодательство допускает разовое снижение пошлин не более чем на 50% от установленного объема).



Катсумико ТОКИМАГА / ДАСТ

Даже нынешнее снижение пошлины может повлиять на схемы ввоза. В прежних условиях внесение самолета в свидетельство российского эксплуатанта было настолько экономически невыгодным, что сейчас, по оценкам, около 95% ВС, собственниками которых являются российские фирмы и частные лица, зарегистрированы за рубежом и эксплуатируются иностранными операторами. Такой подход приводит к известным операционным издержкам, поскольку для перевозки, скажем, в Европу приходится выполнять перегонный рейс, а перевозки иностранным оператором внутри России вообще формально невозможны.

Ожидаемое обнуление пошлины позволит не только из-

менить схему ввоза, но и развить некоторые новые сегменты деловых перевозок, о которых в России пока только говорят. Например, по словам Алана Карташкина, уже сейчас обсуждаются проекты организации регулярных перевозок премиум-класса, однако их реализации препятствует отсутствие достаточного парка деловых самолетов, базирующихся в России и официально допущенных к внутренним перевозкам. Имеющиеся сейчас корпоративные или частные бизнес-джеты невозможно задействовать в регулярных перевозках, поскольку эти ВС приходится непредсказуемым образом отвлекать для выполнения полетов в интересах их владельцев.

Алексей Синицкий

JetExpo-2007: Twice as Nice

This year's JetExpo Moscow business aviation exhibition is twice the size of the 2006 event, with an exhibition area expanded to 8,200 sq m compared to 4,200 sq m just a year ago. There are 15 aircraft on static display and all the leading business aircraft manufacturers are present, in one way or another. Russian manufacturers, who also have a claim to stake in the business aircraft market, are not so obvious at the show. According to the JetExpo-2007 organizers, busi-

ness aviation is now the most dynamic segment of Russia's air transport scene. Increasingly, European business aviation companies are turning their attention to Russia and the CIS countries. Every day business terminals at Moscow airports handle about 100 flights — a much higher rate than the overall European average. JetExpo-2007 is the place for manufacturers, service providers and clients of all kinds come together and understand all shades of Russia's business aviation scene.

Polina Zvereva

ShowObserver

Обозрение выставки JETEXPO MOSCOW 2007

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор

Евгений Семенов

Главный редактор

Максим Пядушкин

Авторы

Полина Зверева, Елизавета Казачкова,
Алексей Синицкий, Роберт Хьюсон

Выпускающий редактор

Валентина Герасимова

Директор по маркетингу и рекламе

Константин Рогов

Коммерческий директор

Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе

Виктор Паталах

Верстка и дизайн

Андрей Хорьков, Дарья Минаева

Распространение

Евгений Рыжкин, Владимир Харламов

IT-менеджер

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

For Advertising Information contact

Vittorio Rossi Prudente

International Sales Director

Tel. +39 049 8787584

E-mail: vrossiprudente@hotmail.com

Тираж 5000 экз.

Распространяется бесплатно

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

Наш стенд на JetExpo-2007: G110

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATION WEEK

Russia/CIS Observer
QUARTERLY

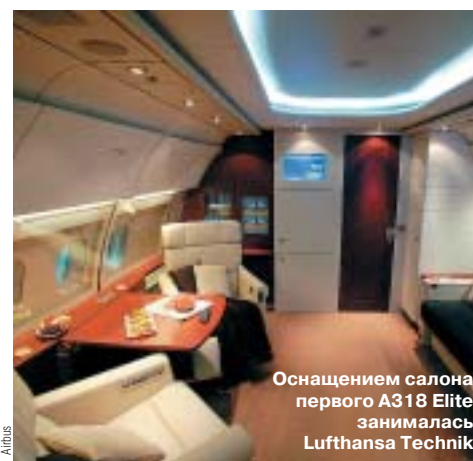
Ежегодник АТО

Обозрение
ShowObserver
MAKS 2007
официальное издание

Первый A318 Elite

На статической стоянке JetExpo-2007 во Внуково-3 посетители выставки могут увидеть самый маленький и молодой из корпоративных самолетов Airbus — A318 Elite. Представленная машина, эксплуатантом которой является швейцарский VIP-перевозчик Comlux, является первым самолетом этой модификации, разработанной на основе одноименной пассажирской версии.

Самолет, который Comlux получил только в мае этого года, предназначен для перевозки 18 пасс. Дальность A318 составляет 7400 км, а это означает, что на нем можно совершать беспосадочные трансатлантические перелеты, например, из Лондона в Нью-Йорк. Несмотря на то что этот самолет самый маленький среди всего семейства ACJ, он обеспечивает высокий уровень комфорта. Производитель предлагает два варианта компоновки пассажирского салона. Помимо



Оснащением салона первого A318 Elite занималась Lufthansa Technik

представленного на JetExpo-2007 варианта Elite клиенты могут выбрать вариант Elite+ на 14 пасс. с увеличенной вместимостью отсеков для ручной клади.

С момента запуска программы в 2005 г. Airbus уже получил 22 твердых заказа на этот самолет.

Максим Пядушкин

JetExpo выросла в два раза

Выставка JetExpo в этом году по площади почти в два раза больше прошлогодней экспозиции — 8200 м² вместо 4200 м². На статической стоянке демонстрируется 15 самолетов. Так или иначе на выставке представлены все мировые производители самолетов бизнес-авиации. Однако российских производителей, которые также пытаются претендовать на свою долю это-

го рынка, на выставке в этом году нет.

По мнению организаторов выставки, деловая авиация в России сегодня — наиболее динамично развивающийся вид авиабизнеса. В настоящее время происходит переориентация деятельности части европейских участников рынка бизнес-авиации на Россию и страны СНГ. Ежедневно бизнес-терминалы московских аэропор-

тов обслуживают около 100 рейсов, что уже заметно превышает средневропейские аналогичные показатели. При этом развитие данного сектора, происходящее в целом по законам мирового рынка, имеет свою национальную специфику. Выставка JetExpo позволит понять и оценить производителям и их клиентам все нюансы российской бизнес-авиации.

Полина Зверева

Bell сертифицируются в России

Американская вертолетостроительная фирма Bell Helicopters назвала эксклюзивного представителя в России; им стала компания Jet Transfer. По словам Сергея Филатова, директора Jet Transfer по продажам, на сегодня сертифицированы четыре модели Bell, наиболее востребо-



Bell 412ED может быть интересен для российской нефтегазовой отрасли

ванные на российском рынке, и инициирован процесс сертификации еще двух моделей, в том числе и Bell 412ED пассажироместностью от 7 до 13 мест (взлетный вес 5,4 т). В планах компании — создать в России сервисную станцию.

Как заявил Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, потенциальная емкость рынка вертолетов данного класса в России очень велика и если в ближайшее время будут сняты законодательные и процедурные барьеры, то только в Москве может появиться около 15 эксплуатантов, в парке которых рядом с бизнес-джетами будут стоять вертолеты. На сегодня в России летают 10 вертолетов Bell; к концу года будет поставлено еще 5 машин.

Елизавета Казачкова

AIR TRANSPORT OBSERVER АВИАТРАНСПОРТНОЕ обозрение



BUSINESS AVIATION SECTION

Powered by translated content from



FOCUSED INTELLIGENCE FOR BUSINESS AVIATION LEADERS IN RUSSIA/CIS

MARKET-DRIVEN. READER-FOCUSED
Air Transport Observer's Business Aviation section provides analysis, data and information for leaders in the Russian/CIS business aviation market.

TRUSTED
Issues feature content from Business & Commercial Aviation, AVIATION WEEK's leading publication serving business owners and operators.



MUST-READ FEATURES
Global journalistic excellence of Aviation Week & Space Technology

LOCAL EXPERTISE
ATO's editorial – independent and uniquely integrated into local markets



“Miles Davis, but not too loud and a glass of the wine you recommended last time. Oh, yes, and keep me up on the Japanese stock market, too.”
At your service.



Comlux Aviation lays the world at your feet in Aircraft Charter for private trips, business travel and exclusive groups. We also set a new mark of distinction in Sales and Acquisition as well as in Aircraft Operation.

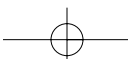
Comlux Aviation AG, Talstrasse 82
8001 Zurich, Switzerland
Phone: +41 (0)43 888 72 50
Fax: +41 (0)43 888 72 52
fly@comluxaviation.com
www.comluxaviation.com

107078, Москва, 1-й Басманный пер., д.5/20, стр.2
Тел.: +7 (495) 785 81 24
Факс: +7 (495) 785 81 25
E-mail: charter@komluxavia.ru



comlux
AVIATION

THE SPIRIT OF EXCELLENCE.



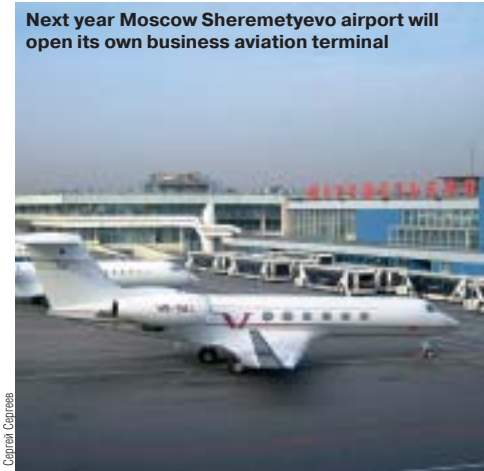
Sheremetyevo Business Terminal for 2008

Next year a business aviation terminal will open in Sheremetyevo airport, says Mikhail Semenov, general director of Avia Group — the initiator and executor of the project. Avia Group, whose founders include Sheremetyevo International Airport itself, is now constructing parking spaces and handling infrastructure for the business aviation expansion.

A hangar for 12 Falcon-sized aircraft or four BBJ- or ACJ-class jets will open this September. In December 2007, Dassault maintenance station will begin operations, servicing Falcon 900 and Falcon 2000 aircraft. According to Mikhail Semenov, Avia Group intends to receive its own Dassault licenses. However, the authorization process may take up to two years and so during that time work will be performed in partnership with Finland's Air Fix company, an operator of Falcon aircraft and a Dassault-certified MRO center.

Elizaveta Kazachkova

Next year Moscow Sheremetyevo airport will open its own business aviation terminal



Светлана Смирнова

Большие и быстрые



На Challenger 605 можно без посадки долететь из Москвы до Пекина

Компания Bombardier Aerospace представляет на выставке JetExpo-2007 реактивные самолеты Challenger 605 и Challenger 850 (относятся к категории Widebody) и Bombardier Global 5000 (категория Super Large).

Показ Challenger 605 можно считать фактически российской премьерой — эксплуатация этого типа началась только в январе 2007 г. Машина оснащена современным комплексом радиоэлектронного оборудования Pro Line 21 фирмы Rockwell Collins и новейшей внутрикабинной электронной системой, построенной по технологии Ethernet. Самолет получил наиболее просторный салон среди всех доступных сегодня бизнес-джетов категории Large, в котором пассажиры свободно могут перемещаться в полный рост. Challenger 605 способен выполнять беспосадочные полеты из Москвы в Пекин с 5 пассажирами на борту в условиях высокого комфорта.

Challenger 850 унаследовал высокую надежность регионального пассажирского самолета CRJ200, получив при этом комфортабельный салон, оснащенный самым современным оборудованием. Дальность полета до 5636 км, что позволяет ему выполнять трансконтинентальные рейсы.

Высокоскоростной самолет Global 5000 может летать без посадки из Москвы в Нью-Йорк с 8 пассажирами на борту. Самолет в стандартной комплектации оснащен самой современной высокоскоростной линией передачи данных по Интернету и непревзойденным набором развлекательных программ для пассажиров. Кабина пилотов обеспечивает наибольший обзор для любого самолета бизнес-класса; для удобства пилотов и повышения уровня безопасности предусмотрена также система индикации на лобовом стекле.

Алексей Синицкий

Замена для Ту-134

Самолеты Ту-134 в VIP-компоновке продолжают оставаться востребованными на российском рынке услуг деловой авиации. Однако в связи со старением парка, низкой топливной эффективностью двигателей и ограничением на полеты этого типа в Европу российские операторы ищут замену лайнеру.

Впервые в августе на салоне МАКС-2007 ОАО «Туполев» представил вариант VIP-компоновки салона нового среднемагистрального самолета Ту-204-300. По словам директора по общим вопросам ОАО «Туполев» Александра Затучного, потенциальный спрос на новые самолеты «Туполева» в компоновке

представительского класса велик: благодаря вместительности салона и дальности до 9000 км он займет в парке российских операторов бизнес-джетов нишу, освобождаемую Ту-134. Помимо салона по заказу клиента Ту-204VIP может оснащаться модернизированным комплексом авионики и дополнительным оборудованием. Переоборудование семейства Ту-204/214 осуществляется всеми заводами, которые занимаются производством этих самолетов. Сейчас на казанском КАПО строятся несколько Ту-204-300 в VIP-варианте по заказу администрации президента.

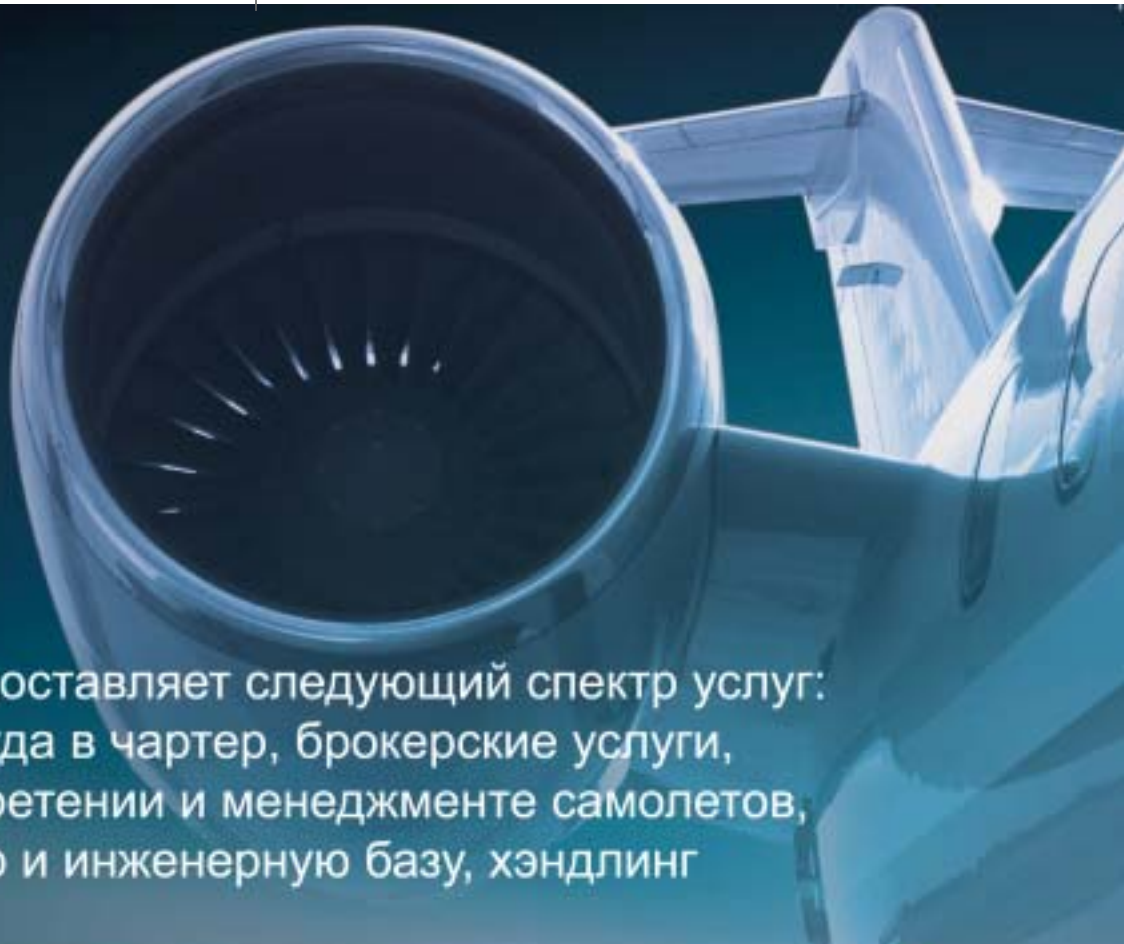
Елизавета Казачкова



Разработчики предлагают VIP-вариант новой модификации Ту-204-100 на 200 пассажиров, которая будет иметь удлиненный фюзеляж и новые двигатели



PIRELLA



OCEAN SKY предоставляет следующий спектр услуг:
воздушные суда в чартер, брокерские услуги,
помощь в приобретении и менеджменте самолетов,
техническую и инженерную базу, хэндлинг



OCEAN SKY
The Private Jet Company



www.oceansky.com

Ocean Sky
Josaron House
5-7 John Prince's Street
London W1G 0JN
United Kingdom
T: +44 20 7493 4939
F: +44 20 7493 4959



Новый самолет семейства Learjet

Bombardier в конце июля передал в коммерческую эксплуатацию первый самолет сегмента деловой авиации Learjet 60XR; эксплуатантом стала компания Cloud Nine Aviation из Лос-Анджелеса. Каталожная цена машины в типовой комплектации — около 13,3 млн долл. Лайнер спроектирован на основе появившейся в начале 90-х гг. модели Learjet 60 — самого крупного самолета семейства, обладающего межконтинентальной дальностью полета. Новый вариант самолета сертифицирован для полетов на увеличенной высоте 15545 м, что может позволить сократить время полета благодаря использованию более благоприятных направлений ветра, меньшей загрузки трасс и меньшей турбулентности воздуха. Крейсерская скорость Learjet 60XR — 863 км/ч. По сравнению с другими машинами Bombardier, например сериями Challenger и Global, семейство Learjet известно в России гораздо меньше. По словам генерального представителя Bombardier в России Сергея Ермолаева, в ближайшее время компания будет работать над продвижением данного типа на российском рынке деловой авиации.

Полина Зверева



Bombardier

Ми-54 стал VIP

В августе, на авиасалоне МАКС-2007 МВЗ им. М. Л. Миля представил макет фюзеляжа двенадцатиместного вертолета Ми-54 в варианте с VIP-салонном, разработанным компанией «Аэротакси». По мнению Дениса Мантурова, генерального директора компании «Оборонпром», под эгидой которой создается холдинг «Вертолеты России», Ми-54 является одной из наиболее перспективных новых моделей российских вертолетов и работа над программой будет продолжена. «Через пять лет, когда мы запустим вертолет в серию, на рынке в этом сегменте (взлетный вес 4,5 т. — Прим. ред.) останутся только Eurocopter AS365 и EC155, а это относительно старые модели», — сказал он.

При этом Мантуров отметил, что рассматриваются варианты как самостоятельной доводки вертолета, так и с привлечением зарубежных партнеров. В первую

очередь это относится к силовой установке. «В России не производится двигатель для данного класса машин, — рассказал Мантуров, — поэтому параллельно с ОКР по вертолету будет разрабатываться, испытываться и запускаться в серию двигатель ВК-800. Это идеальный вариант». Региональный директор по развитию бизнеса французской двигателестроительной компании Turbomeca Валерий Кроль подтвердил, что переговоры о сотрудничестве с Оборонпромом ведутся, однако ранняя стадия проработки проекта не позволяет раскрывать детали.

Главным приоритетом разработчиков Ми-54 является безопасность летной эксплуатации, чему служит ряд инновационных конструктивных решений: стеклопластиковые лопасти несущего и рулевого винтов с противообледенительной системой; усовершенствованная аэродинамическая компоновка втулки несущего и рулевого винтов, не требующих смазки; топливная система, обеспечивающая герметичность при аварийной посадке; дополнительные энергопоглощающие камеры амортистоек шасси; энергопоглощающие кресла экипажа и пассажиров.

Елизавета Казачкова

VIP Vision for Mi-54

During August's MAKS-2007 Moscow air show, the Mil Helicopter Plant presented a fuselage mock-up for its 12-seat Mi-54 helicopter fitted with a new VIP cabin, designed by Aerotaxi.

Denis Manturov, general director of Oboronprom [the umbrella organization for Russia's

helicopter-building industry], says the Mi-54 is one of the brightest prospects among Russia's future helicopter programs and work on it continues.

«In five years, when series production begins,

only the Eurocopter AS365 and EC155 will remain in this market segment [4.5 tonne take-off weight], but these are relatively old designs» he commented.

According to Manturov Mil is prepared to complete the Mi-54 program either by itself or in co-operation with foreign partners. One vital issue still to be resolved is what engines will drive the helicopter. «There is no powerplant for a helicopter in this class currently in production in Russia» says Manturov. «Because of that, alongside the aircraft development work Klimov's VK-800 turboshaft will be developed, tested and put to series production. It is the perfect option.»

Valery Krol, Turbomeca's regional business development director, has confirmed that the French engine builder is also in negotiations with Oboronprom — however, no details have been disclosed at this early stage of the discussions.

A priority for the Mi-54's developers is delivering improved flight safety through a number of design innovations. These include: fiberglass main and tail rotor blades with a de-icing system; rotor heads that do not require lubrication; a crash-proof fuel system; an energy-absorbing landing gear and energy-absorbing seats for the crew and passengers.

Elizaveta Kazachkova



Заказчики смогут получить первые Ми-54 в VIP-варианте не ранее 2012 года

Customers are likely to receive first Mi-54s with VIP cabin no sooner than in 2012

Сергей Казачков

ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.



• JET EXPO 2007
BOOTH #180



» Bombardier Global Express

Наш Bombardier Global Express обеспечивает чартерные перевозки по всему миру. Его сверхвысокая «дальность» позволяет машине летать без дозаправки на 11500 км со средней скоростью 900 км/час.

2 комфортабельных салона предлагают пассажирам 6 сидячих мест, «клубное» размещение в 4 креслах и 3-местный диван. В «спальном» варианте самолет располагает 4 одноместными и 1 двуспальной кроватью.

Помимо современной, высокотехнологичной системы бортовых развлечений, включающей два 21,3", 15,1" и три 10,4" ж/к экрана, наш Global Express оснащен системами SATCOM (Телефон/Факс/Информация) и AIRSHOW NETWORK.

Более 25 лет TJS предлагает клиентам по всему миру варианты перелетов, отличающиеся надежностью и гибкостью подхода. Помимо Global Express, TJS в настоящее время оперирует парком из Cessna Citation-IV, Corporate 328JET (салон на 19, 26 или 29 мест) и Executive 328JET с VIP-салонном на 14 мест. Обратитесь к нам – мы будем рады ответить на любые ваши вопросы.



КОМПОНОВКА САЛОНА



КОМПОНОВКА САЛОНА
В СПАЛЬНОМ ВАРИАНТЕ

AVAILABLE JETS



• CITATION JET 2 (CJ2)



• CITATION VII



• 328JET CORPORATE SHUTTLE / • EXECUTIVE 328JET



• GLOBAL EXPRESS

• WWW.TJS.AT

Tyrolean Jet Services • A-6026 Innsbruck Airport / Austria • tjs@tjs.at • Phone +43 512 22577 0 • Fax +43 512 22577 21



От первого лица

«Российские заказчики имеют представление о нашем бизнесе и хорошо разбираются в деловых самолетах»

Кристоф ДЕГУМУА

Директор по продажам бизнес-самолетов Bombardier в России и странах СНГ

Деловые самолеты канадской компании Bombardier Aerospace традиционно пользуются популярностью у российских заказчиков. О месте компании на рынке деловой авиации России и особенностях работы с российскими клиентами «Обзору JetExpo-2007» рассказал региональный директор Bombardier по продажам бизнес-джетов Кристоф Дегумуа.

— **Российский рынок деловой авиации быстро растет. Сколько бизнес-джетов Bombardier уже эксплуатируется российскими операторами, и кто является наиболее типичным заказчиком Ваших самолетов в России?**

— Bombardier уже долгое время работает в России и странах СНГ и занимает ведущие позиции на рынке этого региона с инновационными деловыми самолетами семейств Learjet, Challenger и Global. Bombardier является лидером в сегментах самолетов большой размерности и сверхбольшой дальности. В классе большой размерности 89% этого регионального рынка принадлежит семейству Challenger 600. Bombardier также занимает первое место в классе сверхбольшой дальности — в России и СНГ эксплуатируется восемь Global Express, что составляет 65,2% всего парка самолетов этого класса.

Спрос на деловые самолеты в России продолжает быстро расти. По состоянию на сегодняшний день в 2007 г. Bombardier заключил контракты на поставку 30 машин для заказчиков в России и странах СНГ.

У нас есть самые разные заказчики — от частных лиц до больших корпораций. Они имеют представление о нашем бизнесе и хорошо разбираются в деловых самолетах. Они знают, что Bombardier производит надежные бизнес-джеты с хоро-



шими характеристиками и поэтому наши машины так хорошо здесь продаются.

— **Насколько известно, российские заказчики отдают предпочтение широкофюзеляжным деловым самолетам и моделям со сверхбольшой дальностью. Есть у Bombardier специальная маркетинговая стратегия для России?**

— До сих пор из-за повышенного спроса на дальние перевозки и большие комфортабельные салоны огромным успехом в России пользовались наши самолеты семейства Challenger и Global Express. Однако по мере роста спроса на региональные перевозки по Европе мы также видим растущий интерес к нашему самолету меньшей размерности Learjet. Все зависит от того, кто покупает самолет и как он планирует его использовать.

Мы единственный производитель, кто выпускает самолеты в восьми из девяти сегментов рынка деловой авиации — от легкого Learjet 40XR до сверхдального Global Express XRS, включая переоборудованные пассажирские самолеты, такие как Challenger 850.

— **Учитывая возросший спрос на деловые самолеты во всем мире, как долго заказчикам Bombardier приходится ожидать поставки своего самолета?**

— Сейчас у нас очень большой портфель заказов на все модели Learjet, Challenger и Global. Количество заказов продолжает быстро увеличиваться, что

отражает общий рост рынка деловой авиации.

По состоянию на 31 июля портфель твердых заказов Bombardier Aerospace на региональные и деловые самолеты составил 18,2 млрд долл., увеличившись за пять месяцев на 38%. За первую половину этого финансового года (который заканчивается 31 января 2008 г.) общее количество заказов на деловые самолеты Bombardier составило 186 машин по сравнению со 100 заказанными самолетами за аналогичный период прошлого года.

У каждой из наших моделей свой период поставки. В настоящее время эти сроки приблизительно следующие: для самолетов Learjet — конец 2008 г., для Challenger — конец 2010 г., для семейства Global — конец 2011 г.

— **Занимается ли Ваша компания отделкой самолета под требования заказчика или делегирует это сторонним исполнителям? Есть ли у российских заказчиков специальные предпочтения к дизайну салонов?**

Bombardier предлагает собственную отделку самолета для всех моделей Learjet и Global, а также для моделей Challenger 300 и Challenger 650. Отделкой самолетов Challenger 850 занимаются американская компания Midcoast Aviation и немецкая Lufthansa Technik. Bombardier также предлагает заказчикам самолетов Challenger 605 и Global возможность провести отделку самолета в одном из авторизованных центров.

Российские заказчики очень требовательны к выбору вариантов отделки самолета. Могут сказать, что самолеты с самыми красивыми салонами были поставлены российским операторам.

— **Как Bombardier обеспечивает послепродажное техническое обслуживание своих самолетов в России? Планируете ли Вы открыть центр ТОиР самостоятельно или в сотрудничестве с российским партнером?**

— У компании есть сервисный представитель в Москве, который доступен 24 часа семь дней в неделю. Он работает напрямую с заказчиками и сетью обслуживания Bombardier по решению всех технических проблем. Продолжается подготовка к открытию линейной базы обслуживания в России, которая будет осуществлять сервисное и выездное обслуживание растущего парка деловых самолетов Bombardier.

Беседовал Максим Пядушкин



НЕБО — ДЛ^я ЗВ^еЗД

**БИЗНЕС ЧАРТЕРЫ
КОРПОРАТИВНЫЕ ПОЛЕТЫ
МЕНЕДЖМЕНТ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ**

Россия, 119590 Москва, ул. Минская, 1Г, к.1, офис 15
тел.: +7 (985) 765 2828 (24 ч), факс: +7 (495) 785 5195
e-mail: info@diamond-aero.ru, www.diamond-aero.ru



ДАЙМОНД АЭРО

Lufthansa Technik открывает подразделение в России

Расширяя сферу своей деятельности в России, компания Lufthansa Technik (LHT) объявила в августе об открытии здесь дочерней компании, которая будет называться Lufthansa Technik Vostok. Новая компания расположится в аэропорту Домодедово; она займется сервисным обслуживанием, поставками и организацией склада запчастей.

Формирование дочерней компании пройдет в два этапа. База сервисного обслуживания и склад для расходных материалов должны быть созданы к концу 2007 г., а полный склад запчастей для по-

пулярных в России типов западных воздушных судов будет доступен для российских клиентов LHT к концу следующего года. Предполагается, что штат сотрудников Lufthansa Technik Vostok составит 50 чел.

На первом этапе коллектив из четырех человек будет работать с клиентами по обслуживанию авиационных компонентов и поставке расходных материалов. В результате клиенты смогут обращаться с компетентными русскоговорящими специалистами, находящимися в том же часовом поясе. Кроме

того, с момента открытия новой компании заказчики сразу смогут пользоваться новым складом необходимых расходных материалов. На складе будет находиться более 1500 растаможенных из-

делий для самолетов A310, семейства A320, Boeing 737, 757 и 767.

На втором этапе, до конца 2008 г., будет создан полный склад компонентов. Клиенты компании получат возможность получать широкий спектр обрабатываемых запчастей — от блоков систем управления полетом до кофе-машин.

Роберт Хьюсон



Дочернее предприятие Lufthansa Technik будет базироваться в Домодедово

Lufthansa Technik will create a customer service base for component services and a component pool in Domodedovo airport

New LHT Venture Supports Russian Customers

Lufthansa Technik is expanding its base of operations in Russia, with the establishment of a new Moscow-based subsidiary, Lufthansa Technik Vostok. Located at Domodedovo Airport, the new company will build up a customer service base for component services and a component pool in Moscow.

The venture will proceed in two phases. A customer service base and stores facility for expendable materials should be in place by the end of 2007. A comprehensive component pool for popular western aircraft types should then be available for Lufthansa Technik's Russian cus-

tomers by end of 2008. Lufthansa Technik Vostok will create up to 50 new jobs in Russia.

Initially a staff of four will provide customer service over a wide range of component maintenance and material sourcing issues. Future customers will have competent contact persons who speak Russian and who work in the same time zone. In addition, customers will be able to access the newly-built warehouse of frequently needed expendables

right from the start of the new company.

Over 1,500 part numbers for the Airbus A310, the A320 family and the Boeing 737, 757 and 767 will be held there, duty paid. Phase two, the establishment of a complete component pool, should be completed by the end of 2008. Customers will then have a wide range of rotatable parts available to them, from flight computers to coffee machines.

Robert Hewson

Ми-171 VIP для банкиров

Улан-Удэнский авиационный завод (УУАЗ) передал ОАО «Альфа-Банк» вертолет Ми-171 в VIP-варианте, рассчитанный на 14 пасс. Салон вертолета оснащен буфетно-кухонным блоком, гардеробом, багажным отсеком и туалетом. В полете пассажиры могут воспользоваться спутниковым телефоном и системой мультимедийных развлечений.

Однако вертолет отличается не только повышенной комфортностью и эксклюзивным дизайном салона. За счет увеличения емкости основных топливных баков расчетная дальность полета достигла 750 км. Особое внимание уделено повышению безопасности летной эксплуатации. Пилотажно-навигационное оборудование включает метеолока-

тор RDR2000, навигационную систему GPS, комплекс VOR/ILS, ответчик, дальномер, кодирующий футомер. Вспомогательная силовая установка SAFIR обеспечивает запуск двигателей на высотах до 6000 м.

По словам представителя УУАЗ, предприятие уже поставило около 30 Ми-171 в VIP-компоновке; большая часть заказов уходит на экспорт. Растет и количество российских заказчиков — в основном это крупные корпорации; конкретные компании не называются. Комплектация каждого такого вертолета формирует-

ся по индивидуальному заказу, на переоборудование вертолета и отделку салона уходит полтора-два месяца.

Елизавета Казачкова



В отделке Ми-171 VIP использованы натуральная кожа и шпон редких пород дерева

SUPERJET

ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ



Вы видите будущее. Будущее, в котором нет места тому, что называется обычный «региональный самолет». Поднимитесь на борт нового самолета, который помог создать и будет определять сектор региональных турбореактивных суперсамолетов завтрашнего дня. Специально созданное семейство самолетов «Сухого» Superjet 100 включает 75- и 95-местные модификации. Это самолет, созданный в XXI веке и отвечающий требованиям XXI века. В нем воплотились самые современные технологии. Он имеет уменьшенный взлетный вес и дает авиакомпаниям беспрецедентную надежность, более низкие расходы на эксплуатацию и техническое обслуживание. Он также на 10% более эффективен по расходу топлива в сравнении со своими конкурентами. Он предоставляет авиакомпаниям возможность выбора оптимального по дальности и вместимости летного парка. Он предоставляет пассажирам повышенный уровень комфорта за счет более широких кресел и проходов, большего объема салона и увеличенной на 27% вместимости багажных полок. Семейство самолетов «Сухого» Superjet 100 продвигается на мировой рынок совместно с Alenia Aeronautica, создается в сотрудничестве с первоклассными авиапромышленными компаниями Европы и Америки, а фирма Boeing выступает в качестве консультанта программы. Если у наших конкурентов еще не появился комплекс неполноценности, то он обязательно появится после посещения нашего сайта www.sukhoi.superjet100.com

ER JET

СУПЕРСАМОЛЕТ В МИРЕ



SUKHOI SUPERJET 100

The World's First Super Regional Jet.

Новые двигатели для бизнес-джетов

В последние годы активизировались разработки турбовентиляторных двигателей нового поколения для бизнес-джетов с взлетным весом 10–20 т (класс super-midsize). Расчетная тяга двигателей этого класса составляет 4,5 т, или 10 тыс. фунтов, за что их называют 10К (буква «К» означает «тысяча»). За право занять эту нишу конкурируют пять ведущих мировых производителей: General Electric, Rolls-Royce, Snecma, Pratt & Whitney Canada и Honeywell.

Первое (оно же единственное на сегодня) поколение силовых установок для деловых реактивных самолетов создавалось в 80-е гг. В ближайшее десятилетие эти двигатели неизбежно устареют, в первую очередь морально. Основными требованиями к новому двигателю являются на 7–15% более высокая топливная эффективность, снижение уровня шума ниже границ, установленных ICAO, снижение эмиссии оксида углерода на 50%, повышение надежности, упрощение и удешевление процедур технического обслужи-



С двигателем Silvercrest компания Snecma рассчитывает занять не менее половины будущего рынка двигателей класса 10К, который оценивается в 20 млрд долл.

вания. Кроме того, условия рынка ставят жесткие рамки по стоимости, которая не должна превышать 1,5 млн долл.

По оценке Snecma, в течение следующих 30 лет потребность в двигателях класса 10К составит не менее 11 тыс. единиц. Маркетологи Rolls-Royce рассчитали, что за два десятка лет объем рынка продаж и обслуживания двигателей 10К превысит 20 млрд долл. При этом каждый из пяти конкурентов рассчитывает

на половину рынка. И хотя пока лишь компания Dassault провела конкурс на силовую установку для самолета SMS, нового представителя семейства Falcon, при наличии удачной концепции двигателя новые разработки бизнес-джетов не заставят себя ждать. Так, диапазон номинальной тяги двигателя Silvercrest, нового детища Snecma, составляет от 9500 до 12000 фунтов (4,3–5,4 т), а окончательные показатели будут скорректированы относительно конкретного самолета.

В конкурсе Dassault принимали участие все пять претендентов. Победа досталась двигателю RB-282-31 от Rolls-Royce. Однако даже новичок в этом сегменте рынка, фирма Snecma, не намерен сдаваться. Уже осенью этого года французская компания планирует провести испытания внутреннего контура нового двигателя. Silvercrest дополнит линейку коммерческих двигателей Snecma. По планам производителя он может использоваться и на региональных 40–60-местных самолетах.

Елизавета Казачкова

Air travel solution for business or pleasure
CHARTER BY PRIVATE JET
 Reliable, safe and efficient solution tailored only for you.

Also aircraft management and maintenance available for Challenger 604 and Lear Jet 60.
 For further information do not hesitate to contact us.

Удобный способ поездок для бизнесменов или отпускников
ЧАРТЕРНЫЙ ПОЛЕТ НА ЧАСТНОМ САМОЛЕТЕ
 Надежно, безопасно и прагматично, продумано с учетом индивидуальных требований в каждом конкретном случае.

Также предоставляем услуги по управлению и техническому обслуживанию самолетов Challenger 604 и Lear Jet 60.
 За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к нам.



JETFLITE OY

P.O. Box 86, FIN-01513 Vantaa, Finland
 тел.: +358 20510 1900, факс: +358 20510 1901
 e-mail: sales@jetflite.fi, www.jetflite.fi

Немецкий сервис



Один из вариантов салона BBJ, который Lufthansa может предложить российским заказчикам

Компания Lufthansa Technik (LHT) уже стала одним из основных игроков на российском рынке гражданской авиатехники. В портфеле компании заказы от 15 клиентов из России и стран СНГ. По собственным оценкам LHT, она обслуживает от 60 до 70% всех западных гражданских авиалайнеров, эксплуатируемых сегодня в России. Будучи мировым провайдером услуг по ТОиР, Lufthansa Technik также занимается оборудованием самолетов для деловых и корпоративных перевозок. Поэтому быстро растущий сегмент частных и корпоративных перевозок в России представляет большой интерес для LHT, которая продолжает поставлять новые самолеты отечественным заказчикам.

Lufthansa Technik видит огромный спрос на российском рынке корпоративных и VIP-самолетов. По словам старшего вице-президента LHT по маркетингу и продажам Вальтера Хеердта, этот спрос варьируется от «маленьких» самолетов (самым маленьким самолетом, которым занимается LHT, является Bombardier Challenger 850), семейств Airbus ACJ и Boeing BBJ до самолетов A380 и Boeing 787. «В начале этого года мы сделали самолет BBJ для российского заказчика, — рассказал он «Обзору JetExpo-2007», — другие поставки включают самолеты BBJ, ACJ и Boeing 757».

Роберт Хьюсон

Mi-171 VIP Modification Promoted

The Ulan-Ude Aircraft Plant (UUAZ) has delivered a 14-passenger Mil Mi-171 helicopter in VIP configuration to Russia's Alfa-Bank. The cabin is equipped with a buffet and kitchen, a cloakroom, cargo section and toilet. Passengers can take advantage of satellite communications and a multimedia entertainment system in flight. The modified Mi-171 is notable not only for its higher comfort and exclusive interior design. An increased main fuel tank capacity extends its potential flight range to about 750 km. Special attention has been paid to improved flight safety. Avionics include a Honeywell RDR2000 weather radar, GPS and VOR/ILS/DME navigation systems, transponder plus an altimeter with imperial units (calibrated in feet). A SAFIR auxiliary power plant ensures reliable engine starts at altitudes of up to 6,000 m. According to a UUAZ representative the company had already delivered about 30 Mi-171s in VIP configuration, largely to export customers. The number of Russian customers, mostly corporations, is also growing although specific users are not named. The final configuration of each helicopter is tailored to individual requirements with refitting and interior completion typically taking from six to eight weeks.

Elizaveta Kazachkova

Бизнес-терминалов станет больше

Заметный рост спроса на услуги деловой авиации наконец спровоцировал адекватное развитие соответствующей инфраструктуры. Если совсем недавно эксплуатанты бизнес-джетов жаловались, что в больших аэропортах их обслуживают «по остаточному принципу», то в этом году строительство FBO и терминалов бизнес-авиации принимает характер всеобщей тенденции. В Шереметьево полным ходом идет строительство ангаров и стоянок для бизнес-джетов, Домодедово ведет переговоры со швейцарской компанией Jet Aviation, владельцем одной из десяти крупнейших сетей FBO в мире. Получил международный статус аэропорт Остафьево, принадлежащий Газпрому. Согласно планам развития этого аэропорта, в ближайшем будущем он сможет принимать и обслуживать до 20 ВС в сутки.

Данная тенденция затронула не только столичные аэропорты. Весной этого года австрийская фирма Bannert Air Business Aviation Services заявила о своих планах реализовать инвестиционный проект по строительству терминалов бизнес-авиации в аэропортах Краснодара, Адлера и Геленджика. Австрийцы предполагают инвестировать в строительство до 6 млн евро.

Иностранная компания участвует и в проекте первого специализированного регионального аэродрома для нужд деловой, региональной и малой авиации, который строится под Казанью. Президент Национальной ассоциации деловой авиации России (НАДА) Владимир Лебедев сообщил, что общая стоимость строительства аэродрома составит 125 млн евро. Основным инвестором выступит банк Commerzbank AG, а осуществлять руководство строительством будет германская компания TUL International. Владимир Лебедев также напомнил, что проект строительства сети из десяти аэродромов деловой авиации был подан на соискание финансирования из средств Инвестфонда РФ, однако авторам инициативы было предложено рассматривать каждый аэродром как отдельный бизнес-проект и реализовывать их по мере готовности. Между тем один из аэродромов, вошедший в этот список, петербургская Ржевка, уже прекратил свое существование.

Елизавета Казачкова



Уже скоро деловая авиация будет чувствовать себя в российских аэропортах более комфортно

ONE SOLUTION FOR ALL YOUR NEEDS



YOUR MOBILITY IS OUR BUSINESS

Благоприятный налоговый режим Австрии и наши специалисты помогут Вам оптимизировать использование самолета и извлечь финансовую выгоду. IJM гарантирует высокую эффективность управления, обслуживания и технической поддержки.



Concorde Business Park 2 / F14,
A-2320 Schwechat, Austria
Tel.: +43-1-707-8250 0
Fax: +43-1-707-8250 90
E-mail: contact@ijm.at

JUST FLY!

Любой Ваш заказ будет выполнен с вниманием ко всем деталям. Вы должны решить только когда и куда, а обо всем остальном позаботится Aviation Charter. Весь мир у Ваших ног!



Business Aviation Center,
8058 Zürich-Airport, Switzerland
Tel.: +41 43 443 60 20
Fax: +41 43 443 60 29
E-mail: sales@aviationcharter.ch

SAFE AS A SWISS BANK

От продажи или приобретения самолета до финансирования и стратегии бизнеса, от решений по эксплуатации до контроля расходов. Avima Consult — это швейцарское качество и гарантия конфиденциальности.

AVIMA CONSULT

Sennhof 11,
CH-5453 Remetschwil, Switzerland
Tel.: +41 41 760 02 90
Fax: +41 41 760 03 90
E-Mail: info@avima.ch

От УБЛ к бизнес-джету



Компания «Капитал Авиа Инвест» приобрела три самолета Ту-134УБЛ, два из которых уже конвертированы в деловой вариант Ту-134Б-3

В сентябре компания «Капитал Авиа Инвест» завершила процедуры сертификации и внесения в свидетельство эксплуатанта самолета Ту-134Б-3 (RA-65727) и открыла продажи на коммерческие чартеры. «Капитал Авиа Инвест» приобрела в собственность три машины Ту-134УБЛ (учебный боевой самолет), две из которых уже конвертированы в вариант Ту-134Б-3 с оформлением салона для деловой и корпоративной авиации. Компания рассматривает варианты как их продажи, так и самостоятельного выполнения рейсов для заказчиков. Идея о возможности переоборудования данного типа самолета для пассажирских перевозок существует на рынке не первый год. Однако раньше предполагалась конвертация в пассажирские лайнеры для регулярных рейсов, а «Капи-

тал Авиа Инвест» решила начать работу с деловых перевозок. В последние несколько лет этот сегмент активно расширяется и поиск отечественных машин, пригодных для конвертации (в основном Ту-134 и Як-42), становится все сложнее.

Ту-134УБЛ считается самой свежей модификацией данного типа — все ВС были выпущены в Харькове в 80-е гг. По данным «Капитал Авиа Инвест», 26 таких машин, пригодных к переоборудованию, сейчас находятся в госсобственности на балансе ВВС России в воинской части Тамбова, еще четыре ВС — в собственности республики Ингушетия. По словам коммерческого директора компании Николая Якубенко, по мере продвижения работ над третьим Ту-134УБЛ «Капитал Авиа Инвест» будет рассматри-

вать возможности расширения парка за счет находящихся на балансе военных самолетов. Первые три машины приобретались на торгах РФФИ (стоимость каждой около 3 млн руб) — вероятно, что в дальнейшем также будет использована данная схема.

Проект по переоборудованию машин организован совместно с ОАО «Туполев» и при финансовой поддержке банка «Московский капитал». «Работы выполняются на Минском авиазаводе; это единственное предприятие, обладающее достаточными мощностями и опытом по производству каркасных работ, связанных с доработкой Ту-134УБЛ до типовой конструкции Ту-134Б-3», — рассказывает Якубенко. Конвертация одной машины занимает 9–12 месяцев; стоимость переоборудования не раскрывается, традиционно в деловой авиации на ее величину влияют пожелания заказчика по оборудованию салона.

Первые две машины Ту-134УБЛ конвертировались в самолеты для деловых перевозок по проектам «Капитал Авиа Инвест». В компании считают, что третью машину могут сделать уже под заказчика. На МАКС-2007 готовый вариант Ту-134Б-3 был показан потенциальным клиентам. По словам Николая Якубенко, лайнером интересовались не только российские клиенты, но также представители компаний с Ближнего Востока.

Полина Зверева

Открыт центр ТОиР Eurocopter

В аэропорту Остафьево, принадлежащем ООО «Газпромавиа», начал работу центр сервисного обслуживания вертолетов Eurocopter. В центре выполняется весь спектр ТОиР вертолетов типов EC120, EC130, AS350 и AS355. Пока в парке «Газпромавиа» только один вертолет типа EC120В; вероятно, можно ожидать расширения парка. Также в настоящее время идет подготовка к открытию сервисного центра двигателей Turbomeca.

Хотя станции ТО будут обслуживать и сторонних эксплуатантов (по информации ООО «Еврокоптер Восток», сегодня около 40 вертолетов Eurocopter эксплуатируется в России и 20 — в странах СНГ), западные производители не принимают финансового участия в проектах. Региональный директор по развитию бизнеса Turbomeca Валерий Кроль говорит: «Создание центра по обслуживанию — это значительные инвестиции, для оправдания которых должен существовать достаточный рынок. Во всем мире Turbomeca обслуживает более 70% своих двигателей. Решение о создании станции ТО в стране может быть принято из стратегических соображений: наличие большого парка или хорошие перспективы, необходимость обслуживания клиентов в конкретном регионе и т. д. К России мы пока присматриваемся. Когда будет сформирован достаточный парк, мы примем решение, но речь должна идти не менее чем о 100 вертолетах — правда, здесь нет конкретных цифр, все зависит от условий эксплуатации, налет, вида работ и проч. Все эти данные принимаются в расчет при оценке экономической рентабельности инвестиций».

По словам первого заместителя гендиректора «Газпромавиа» Александра Кругова, срок окупаемости проекта — около 10 лет, однако компания будет стараться выйти на рентабельность быстрее, предлагая услуги сторонним операторам. Впрочем, он рассматривает это не как самоцель, а как один из способов компенсировать эксплуатационные расходы предприятия.

Елизавета Казачкова



Центр ТОиР в Остафьево будет обслуживать вертолеты EC120 (на фото), EC130, AS350 и AS355

AVIATION Today

международный авиационный портал

ДОБАВИТЬ В ИЗБРАННОЕ...



> www.aviationwtoday.ru

Портал Aviation Today

новый и самый подробный русскоязычный информационный ресурс о мировой авиации.

Главный принцип Aviation Today

максимум открытой, актуальной, полезной и интересной информации об авиации и обо всем, что с ней связано.

Новости Aviation Today

это достоверная информация из первых рук в режиме реального времени.

Форум Aviation Today

это место свободного общения посетителей на самые разные темы, связанные с авиацией.



От первого лица

Жером НУЛАН

Генеральный
директор
«Еврокоптер Восток»

Компания «Еврокоптер Восток», дочерняя структура европейского производителя Eurocopter, появилась в России полтора года назад. Об особенностях работы на российском рынке, который сейчас переживает небывалый спрос на винтокрылую технику, рассказал «Обзору JetExpo-2007» генеральный директор компании Жером Нулан.

— **Ровно два года назад стало известно о планах группы Eurocopter создать на основе своего московского представительства дочернюю структуру — компанию «Еврокоптер Восток». Для чего это было сделано и оправдали ли Вы надежды материнской компании?**

— После того объявления нам потребовалось еще около полугода для завершения всех формальностей, и весной 2006 г. новая структура начала полноценно функционировать. Так на основе небольшого представительства без права коммерческой деятельности появилась полноценная дочерняя структура — компания «Еврокоптер Восток», которая отвечает за продажи и послепродажное сопровождение нашего парка в России и странах СНГ. Сегодня в России и СНГ эксплуатируется более 60 единиц нашей техники и на этом рынке мы представлены мощнее, чем кто-либо из других западных производителей вертолетов. Мы видим, что с каждым днем становится все острее необходимость в вертолетах легкого и среднего класса, которые серийно не производятся в России; наш московский отдел продаж принимает два-три новых запроса в день. Но при этом рынок все еще остается перспективным, до этапа заключения контракта пока что доходит лишь небольшое число обратившихся. Мы убеждены, что уже в ближайшем будущем нас ждет значительный рост продаж в этом регионе, однако чтобы приблизить этот момент, нужно продолжать развивать этот ры-



«Еврокоптер Восток»

нок, инвестировать в будущее. Такую работу удобнее вести силами региональной дочерней структуры, сотрудники которой прекрасно понимают специфику этого непростого рынка, понимают трудности, с которыми сталкиваются наши клиенты, и готовы адаптировать предложение группы под потребности каждого заказчика.

— **Не могли бы Вы привести конкретные примеры?**

— Например, мы завершаем кампанию по сертификацию нашей техники — в начале августа получили сертификат типа на вертолет EC135. На сегодня все наши вертолеты, которые летают в России и СНГ, нами сертифицированы в соответствии с требованиями страны регистрации эксплуатанта. Другой пример: в московском офисе на постоянной основе дежурит один из опытейших инженеров по обслуживанию вертолетов Eurocopter, который был командирован материнской компанией, чтобы быть в непосредственной близости от заказчиков и иметь возможность немедленно выехать к ним в случае необходимости. Еще один пример — успешный проект по созданию сервисного центра в партнерстве с компанией «Газпром-авиа». В настоящее время это центр сертифицирован российскими авиационными властями и одобрен для обслуживания вертолетов EC120 B Colibri. Кроме того, мы начали работу над проектом создания сервисного центра в Казахстане. Список примеров можно продол-

«На российском рынке самое интересное только начинается»

жить, однако большая часть решений, которые мы предлагаем нашим заказчикам, пока что остается коммерческой тайной, но со временем вы обязательно о них услышите.

— **А какова общая ситуация на рынке западных вертолетов в России, какие тенденции Вы отмечаете?**

— Безусловная тенденция — это мощный рост спроса. Еще полгода назад рынок был гораздо спокойнее. Наши продажи растут, но при этом нам все равно не удается охватить всех потенциальных клиентов. Дело в том, что вертолетный рынок глобален по своей природе и российские клиенты на себе ощущают все его мировые тенденции. В частности, сегодня колоссальным спросом пользуются такие машины, как однодвигательный AS350 B3 и двухдвигательные EC145 и AS365 N3. Из-за этого увеличился срок поставки этих вертолетов, а на вторичном рынке практически ничего нельзя найти. Так что спрос вырос не только в России; это глобальная тенденция. Другая характерная черта российского рынка — смещение спроса с легких однодвигательных машин в пользу двухдвигательной техники. С этим мы связываем рост продаж таких вертолетов, как AS355 NP и EC135.

— **А кто Ваш типичный клиент в России?**

— В России на сегодняшний день львиная доля нашей техники покупается частными и корпоративными клиентами. Это несколько отличается от ситуации на мировом рынке, где значительную долю техники покупают коммерческие операторы и ведомственные структуры. Однако мы считаем, что рост продаж в этих сегментах в России — лишь вопрос времени. Мы знаем, что российским коммерческим и ведомственным операторам нужна надежная и простая в обслуживании техника, которая при правильной организации эксплуатации может работать в самых экстремальных условиях. Наши вертолеты нужны нефтегазовым компаниям для мониторинга трубопроводов, для перевозки персонала и грузов в удаленные районы и на плавучие буровые платформы. Стране нужны наши медицинские и спасательные вертолеты. Мы это знаем и поэтому активно готовимся к работе с такими клиентами.

Беседовала **Елизавета Казачкова**

Только вертолетом можно долететь

Разнообразием предложенный вертолетный сегмент деловой авиации пока не радует. На сегодня в Москве только два оператора, эксплуатирующих вертолеты западного производства, зарегистрированные в России: «Газпромавиа» и «МосКоптерЛайн». В Петербурге аналогично действуют «Балтийские авиалинии», а в Западной Сибири — UTair. Все четыре оператора эксплуатируют вертолеты Eurocopter.

Основная проблема для расширения парка — таможенная пошлина и НДС, практически непреодолимые для вертолетной техники. Вносить вертолеты в иностранные реестры нет смысла, поскольку летать на территории России с зарубежной регистрацией они не смогут. Но даже и с российской регистрацией летать непросто — мешает, в частности, разрешительная схема полетов. Для полета продолжительностью один час заявку требуется подавать не менее чем за сутки. «Если откроют пространство ниже нижнего эшелона, мы сможем наконец работать нормально», — говорит авиационный директор «МосКоптерЛайн» Сергей Воронев.

Алексей Синицкий



Кресла в салонах вертолетов бизнес-класса пока пусты

Перспективы Як-42

Как сообщил «Обозрению JetExpo-2007» руководитель аналитической службы Саратовского авиазавода (САЗ) Юрий Пригородов, летом 2006 г. заказчику был передан самолет Як-42А в варианте VIP. Он отличается от серийных Як-42 наличием входной двери увеличенного размера, новой ВСУ, управляемыми в полете интерцепторами для снижения расхода топлива. На этом самолете также введены промежуточные положения закрылков для обеспечения эксплуатации в условиях высокогорья и повышенных температур. Сейчас на заводе продолжается работа по достройке еще одного самолета в VIP-варианте и двух машин в базовой 120-местной компоновке. Кроме них в заводском заделе остаются еще три самолета, но заказчиков на них пока нет. Каталожная стоимость Як-42 в базовой комплектации оценивается в 18 млн долл.

Специализированные самолеты для деловых авиаперевозок российская авиационная промышленность никогда не производила, поэтому, если не прибегать к иностранной технике, приходится обходиться серийными самолетами для коммерческих перевозок с переоборудованным салоном.

На этом фоне Як-42 остается относительно востребованным самолетом. Со штатным звукопоглощающим комплектом он без



В Саратове достраивают очередной Як-42 в варианте VIP

проблем проходит по нормативам Главы III Приложения 16 к Конвенции ИКАО о гражданской авиации. При удельном расходе топлива 31–32 г/пкм Як-42 — самый эффективный самолет классического поколения. Всего было выпущено примерно 160 машин; в российском реестре сейчас числится около 90. Поскольку средняя выработка ресурса по всему парку сегодня не превышает 50% и ни один самолет еще не выработал полностью свой назначенный ресурс (30 тыс. летных часов), у Як-42 есть неплохие перспективы для переоборудования в VIP-вариант. Этому способствуют и габариты салона: максимальная внутренняя ширина 3600 мм (для сравнения: у Ту-154 — 3580 мм), максимальная высота

салона — 2080 мм (у Ту-154 — 2020 мм).

Один из серьезных недостатков Як-42 — огромная площадь крыла (150 м²), превышающая потребную примерно в 1,5 раза. Этим обеспечиваются выдающиеся — даже слишком — взлетно-посадочные характеристики: скорость захода на посадку при массе 50,5 т составляет всего 205 км/ч, что удобно для пилотов, но вызывает некоторые проблемы для управления воздушным движением в районах загруженных аэропортов Западной Европы (средняя скорость захода на посадку западных самолетов такого класса составляет около 250 км/ч, так что тихходный Як-42 «нарушает» общую очередь на посадку).

Алексей Синицкий

AugustaWestland наступает

Итало-британский производитель вертолетной техники AugustaWestland планирует расширить количество дилеров в России, а также создать собственные или авторизованные станции техобслуживания, с тем чтобы увеличить продажи и улучшить послепродажную поддержку своей продукции. По словам представителей AugustaWestland, в нашей стране уже успешно эксплуатируются легкие двухдвигательные вертолеты AW109 Power и Grand. Однако производитель планирует расширить здесь линейку своих машин за счет среднего вертолета AW139 с взлетной массой 6,4 т, ко-

торый считается мировым бестселлером в своем классе. Присутствие этой модели на российском рынке может быть усилено в случае принятия решения о ее лицензионном производстве. Сейчас AugustaWestland ведет переговоры об этом проекте с корпорацией «Оборонпром», которая выступает инициатором и куратором объединения российских вертолетостроителей в единый холдинг «Вертолеты России». Ранее говорилось, что лицензионное производство AW139 может быть развернуто на Улан-Удэнском авиационном заводе.

Максим Пядушкин

Остафьево станет международным

27 сентября в сборниках аэронавигационной информации появится поправка: в Москве принимает воздушные суда международный аэропорт Остафьево. Хотя намерения превратить один из своих технологических аэропортов в центр деловой авиации руководство «Газпромavia» озвучило в 2005 г., открытие Остафьево сложно назвать несвоевременным. Входящий в состав авиапредприятия «Газпромavia» аэропорт Остафьево — нечастый в сегодняшней России пример аэропорта, созданного для нужд эксплуатанта. А Газпром известен основательным подходом: кроме перронов, ангаров, АТБ

и пассажирского терминала в аэропорту располагаются станции технического обслуживания самолетов Dassault Falcon, вертолетов Eurocopter и двигателей Turbomeca, а также вертолетный учебно-тренажерный центр. Построены два ангара для ВС размеров Falcon или Gulfstream, спроектированы еще три.

Появление еще одного международного аэропорта в московском авиаузле вряд ли обострит конкуренцию: уже сегодня проблема слотов в столичных аэропортах ограничивает деятельность операторов. «У Остафьево есть ряд преимуществ, — рассказывает Александр Кру-

гов, первый заместитель гендиректора «Газпромavia», — во-первых, аэропорт расположен близко к Москве; во-вторых, «Газпромavia» более 12 лет эксплуатирует Falcon 900 — за это время обучен персонал и накоплен опыт обслуживания техники такого класса». В настоящий момент аэропорт готов принимать и обслуживать в круглосуточном режиме десять ВС, в дальнейшем планируется выйти на 20–50 ВС в сутки. Все хэндлинговое обслуживание осуществляется силами «Газпромavia», а обслуживанием пассажиров займется сторонний оператор.

Главным ограничением развития проекта остается отсутствие подъездных путей — участок дороги в 5 км от Калужского шоссе предстоит проложить. По плану эта проблема будет решена к концу следующего года.

Елизавета Казачкова

В аэропорту Остафьево располагаются станции технического обслуживания самолетов Dassault Falcon



Ostafyevo airport has maintenance facilities for Dassault Falcon aircraft

Ostafyevo Goes International

On September 27 the world's aeronautical navigation reference books will get a new update as Ostafyevo international airport in Moscow starts to accept flights. The airport's owner, Gazpromavia (an aviation division of Russia's gas monopoly Gazprom), announced its intention to convert the site into a business aviation center as far back as 2005 and, as traffic in Russia surges, September's opening could not come at a better time.

Ostafyevo is a rare example of an airport created for its operator. Gazprom is well-known for its thorough approach to its aviation division. Besides the aprons, hangars, an aircraft maintenance base and passenger terminal, the airport has dedicated support facilities for Dassault Falcon aircraft, Eurocopter helicopters and Turbomeca engines - as well as helicopter training center. Two hangars for Falcon or Gulfstream-sized aircraft are in place and three more are planned.

A lack of slots in Moscow's other airports is already limiting corporate flight op-

erations, so Ostafyevo is well positioned to pick up customers.

«Ostafyevo has a number of advantages,» says Alexander Krugov, Gazpromavia's first deputy director. «Firstly, it's located close to Moscow. Secondly, Gazpromavia has operated Falcon 900 aircraft for over 12 years. During that time we conducted a lot of personnel training and accumulated wide experience in servicing these jets».

Currently the airport is ready to receive and service about 10 aircraft per day. In the future this will increase to 20 and even 50 aircraft per day. All handling services are provided by Gazpromavia. Passenger services will be provided by a third party operator.

One limitation on Ostafyevo is its lack of easy access, but a new 5-km road is to be built from the Kaluzhskoye highway. Under current plans this should be open by the end of next year.

Elizaveta Kazachkova

Шереметьево открывает бизнес-терминал

В следующем году в аэропорту Шереметьево будет открыт терминал бизнес-авиации, сообщил Михаил Семенов, гендиректор компании «Авиа Групп», инициатора и исполнителя проекта. В настоящее время ООО «Авиа Групп», в состав учредителей которого входит ОАО «Международный аэропорт Шереметьево», ведет строительство стоянок и хэндлинговой инфраструктуры для обслуживания самолетов бизнес-авиации. В сентябре будет открыт ангар на 12 ВС размера Falcon либо 4 самолета типа BBJ или ACJ. В декабре начнет работу сервисная станция Dassault, которая будет проводить оперативное техобслуживание самолетов Falcon 900 и Falcon 2000. По словам Михаила Семенова, в перспективе «Авиа Групп» планирует получить собственные лицензии Dassault, однако процесс авторизации может занять до двух лет, поэтому в течение этого времени работы будут осуществляться в партнерстве с финской компанией Air Fix, оператором парка самолетов Falcon и сертифицированным центром Dassault.

Елизавета Казачкова



В декабре в Шереметьево откроется сервисная станция для бизнес-джетов Dassault

От первого лица

Александр ЕВДОКИМОВ

Генеральный директор группы компаний Jet Transfer

Российский рынок бизнес-авиации на подъеме. Несмотря на позитивные изменения — как, например, снижение ввозных пошлин на деловые самолеты — этот рынок все еще находится под влиянием различных законодательных ограничений. Александр Евдокимов, руководитель одного из крупнейших игроков на российском рынке деловой авиации — компании Jet Transfer, рассказал «Обзору JetExpo-2007» о том, как сегодня функционирует бизнес деловых перевозок.

— **Отношение западных производителей к российскому рынку заметно изменилось за последние пару лет. Почему?**

— Это рынок, и он большой. Здесь покупают самолеты и вертолеты в больших объемах, чем в Европе. Поэтому все производители стараются здесь присутствовать. Последние два года это бум, которого не было даже в США. Приобрести такое количество самолетов в один год — думаю, ни один производитель не был к этому готов. Как результат — задержки поставок; никто не рассчитывал на такие продажи. Региональные менеджеры отработали хорошо, напродавали самолетов, а производители просто с этим не справляются. Российский рынок оказался непредсказуемым. Сложно сказать, сколько ВС приобрели российские клиенты за последний год, но если я скажу 100, то не ошибусь.

— **А дальше можно что-то предсказать?**

— Дальше по законам рынка будет стагнация и спад, предположительно уже через год-два. Сложно прогнозировать, что этот бум будет продолжаться и дальше. Хотя некий момент непредсказуемости остается. И это касается только самолетов. Вертолетный бум еще предстоит, поскольку развитие этого рынка сдерживается разрешительным порядком производства полетов. На сегодня вертолетных операторов очень мало, это



сравнимо с ситуацией в самолетном сегменте образца 2001 г.

— **Во всем мире бум продаж бизнес-джетов связывают с двумя факторами: экономический подъем и ужесточение мер безопасности в аэропортах, что делает обычный авиaperелет длительным, утомительным и неудобным. То есть бизнес-авиация стала реальной альтернативой для тех, кто еще вчера летал первым классом авиакомпаний. А каковы особенности российской бизнес-авиации?**

— У нас это связано, скорее, с тем, что люди не боятся показать: они могут себе позволить самолет. Отчасти и с модой. Мы идем за Европой, где на бизнес-джетах начали летать, в том числе и наши соотечественники, уже в середине 90-х. Затем последовало некое послабление со стороны разрешительной системы. Ведь в 1992 г. было необходимо пройти целый ряд процедур, чтобы борт такого класса мог пересечь границу, — заявка подавалась за пять дней и т. д. С 2000 г. держать самолет в Европе и летать на нем в Россию и из России стало возможно. Скорее всего даже экономическая ситуация в мире здесь не столь существенна. Просто в какой-то момент люди перестали бояться, что их спросят: откуда взял?»

— **Преимущественно полеты корпоративные или частные?**

— Приблизительно соотношение 60/40. А схемы владения ВС сложные, и

«Люди не боятся показать, что они могут себе позволить самолет»

поэтому сказать, кто приобретает самолеты чаще — корпорации или частные лица, невозможно. Как правило, это первые лица корпораций, которые используют самолет как в деловых, так и в личных целях.

— **И большая часть приобретенных самолетов поступает в управление к зарубежным операторам?**

— 98%. Надеюсь, снижение таможенных пошлин на ввоз воздушных судов изменит это соотношение. Те, кому самолет нужен в Москве, смогут базировать свои ВС здесь. Даже сейчас операторы получают разрешение и ставят воздушные суда на два-три дня в московские аэропорты. Это нужно тем, кто стремится использовать свои ВС в коммерческих целях внутри России.

И тем не менее снижение пошлин — это, безусловно, свидетельство того, что государство повернулось лицом к бизнес-авиации. Следующий шаг — уведомительная система. И наконец — законодательно закреплённое, правильное отношение к каботажу. Каботаж — инструмент защиты рынка. Авиакомпания не может выполнять перевозки на территории зарубежного государства. Но если бизнес-джет, пусть даже с иностранной регистрацией, везет двух пассажиров, то защитой от кого станет запрет на выполнение этой перевозки? Если самолет принадлежит мне, то почему внутри страны я должен пересаживаться на чужой самолет? Защищать отечественных поставщиков услуг можно по-другому: если у российских эксплуатантов появятся ВС тех же типов, что и у зарубежных операторов, то предпочтение при организации чартерного рейса должно отдаваться российскому эксплуатанту.

— **На настоящий момент каково соотношение услуг, предоставляемых на российском рынке деловой авиации зарубежными и российскими операторами?**

— Доля зарубежных операторов, разумеется, существенно больше — примерно 85%. Парк российских самолетов не меняется, число Ту-134 и Як-40, которые были в парке российских операторов пять лет назад, не изменилось. А в Европе количество воздушных судов растет, в том числе и тех, которые работают на российский рынок. С отменой пошлин это соотношение изменится; какой-то процент ВС, базирующихся в Европе, перелетят в Россию.

Беседовала Елизавета Казачкова

LHT for Russia's Business Aviation

Lufthansa Technik (LHT) is already a major force in Russia's air transport market. With 15 customers across Russia and the CIS on its books, LHT estimates that it handles between 60% and 70% of all the Western-built commercial aircraft operating in Russia today. In addition to being a global MRO provider, Lufthansa Technik is also a major source of aircraft completions for the VIP and corporate sector. Russia's burgeoning private and company air travel scene is of great interest to LHT, which continues to deliver new aircraft to customers here.

Lufthansa Technik's senior vice president marketing and sales Walter Heerdt underlines that Russian customers have moved away from their early phases of operating used aircraft and now the market is becoming dominated by new aircraft, either leased or purchased. «This changes the game for MRO providers, who now have to deliver a wider range of state-of-the-art technology», says Heerdt.

On the MRO front Lufthansa Technik is particularly keen to build new domestic capabilities,

with the aim of retaining in Russia maintenance work that is currently undertaken elsewhere. «Several new line and base maintenance centres are being established in Russia now, up to C-Check level, and we want to be involved in that,» says Heerdt. «In the longer term we know that Russian customers do not want to have send their aircraft abroad all the time and want to be able to do some of that work themselves. We are in discussion with potential partners to achieve just that, on new services including base maintenance and component overhaul.»

As with commercial air transport, Lufthansa Technik sees huge demand within Russia's corporate and VIP market. Heerdt says that ranges from the «smaller aircraft» (the smallest aircraft LHT handles is the Bombardier Challenger 850) through the Airbus ACJ and Boeing BBJ families to the A330 and 787. «We completed a BBJ for a Russian customer earlier this year,» he tells Show Observer JetExpo-2007, «and other deliveries include BBJ, ACJ and Boeing 757 aircraft.»

Robert Hewson



Lufthansa Technik's Walter Heerdt sees huge demand within Russia's corporate and VIP market



Последовательное продвижение программы создания нового семейства региональных самолетов Sukhoi Superjet, осуществляемое компанией «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) в тесной международной кооперации, заставляет задуматься о возможностях применения Superjet 100 для деловых и корпоративных перевозок — компании Bombardier и Embraer, к примеру, успешно продвигают на мировом рынке близкородственные семейства региональных и деловых самолетов.

Как сообщил «Обозрению JetExpo-2007» один из топ-менеджеров ГСС, уже сейчас имеются заказчики, готовые купить Superjet 100 в базовой конфигурации и переоборудовать его салон для бизнес-перевозок, однако для реализации всего потенциала машины необходима доработка конструкции — такой самолет имел бы увеличенную дальность полета и мог бы составить конкуренцию самым современным машинам в сегменте бизнес-джетов.

Непосредственной реализацией этих планов займется стратегический партнер про-

граммы — итальянская компания Alenia Aeronautica. На состоявшемся в августе авиасалоне МАКС-2007 АХК «Сухой» (в него входит ГСС) и Alenia Aeronautica (входит в группу Finmeccanica) в рамках соглашения о стратегическом партнерстве объявили о создании совместного предприятия Sukhoi International (доли участников составляют 49 и 51% соответственно). Основная задача СП, штаб-квартира которого расположена в Венеции, — продажи самолетов Superjet 100 на рынках Западной Европы, Америки, Африки и Австралии, а также их послепродажное обслуживание по всему миру. В области производственных проектов СП займется, в частности, вопросами применения в Superjet 100 композиционных материалов и проработкой проекта делового самолета.

Ранее представители ГСС консервативно оценивали общий объем продаж деловой версии в 100–150 единиц. Появление бизнес-версии самолета Superjet 100 могло бы заметно изменить ситуацию на российском рынке деловой авиации.

Алексей Синицкий

Further on.



| AW139 VIP |

Your solution.

As a global leader in helicopters, AgustaWestland offers you complete solutions designed specifically for you and your mission. From vertical lift support of military and police forces to corporate and offshore transport, to the demands of disaster relief, SAR and air medical operations.



AgustaWestland tailors solutions for you.

agustawestland.com

