

ShowObserver

Обозрение выставки

JETEXPO
MOSCOW 2008

OFFICIAL
PUBLICATION

www.ato.ru

СРЕДА,
17 СЕНТЯБРЯ

Премьера Learjet 60XR



Компания Bombardier (стенд С160) выполнила обещание, данное на прошлогодней JetExpo, и впервые привезла на выставку модель класса midsize Learjet 60XR. Этот самый молодой представитель семейства самолетов Learjet с межконтинентальной дальностью полета начал свою коммерческую эксплуатацию в июле 2007 г. Модификация 60XR является одной из наиболее быстрых в своем классе, с крейсерской скоростью 861 км/ч. Такая скорость в сочетании с увеличенной до 15545 м сертифицированной высотой полета также делает Learjet 60XR топливоэкономичным и дешевым в эксплуатации в пересчете на пролетную милю.

Хотя вице-президент Bombardier по продажам бизнес-самолетов в России и СНГ Кристоф Дегумма ранее обещал поставить первый Learjet 60XR российскому клиенту еще в 2007 г., компания пока не раскрывает количество российских заказов, лишь отмечая, что слоты поставок расписаны до середины 2010 г. Тем не менее компания уже готовится к мировой премьере следующего члена семейства Learjet — композитного Learjet 85, полноразмерный макет которого впервые будет показан публике в октябре на выставке деловой авиации NBAА в США.

Максим Пядушкин

Частичное обнуление

В июле российское правительство обнулило ввозные пошлины на некоторые виды деловых самолетов, но этот на первый взгляд позитивный шаг является достаточно противоречивым. Обнуление ставок на самолеты вместимостью до 19 пасс. выглядит логично, после того как пошлины на эту категорию ВС были снижены до 10% в августе прошлого года. Однако механическое обнуление пошлин без пересмотра формулировок и структуры Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) привело к повтору нестыковки, отмеченной и подвергшейся крити-

ке участников отрасли год назад. Постановление Правительства России № 563 от 26 июля 2008 г. обнуляет ввозные пошлины на гражданские самолеты с массой пустого снаряженного аппарата не более 20 т (код товара 8802400004). Но поскольку в ТН ВЭД эта категория является субпозицией более общей позиции 880240000 (ЛА с массой пустого аппарата не менее 15 т), то фактически отмена пошлин коснулось узкого сегмента самолетов, который прямо не соотносится ни с одним из классов бизнес-джетов.

Из всего ряда серийно производимых самолетов, находящихся в эксплуатации, в нее вписываются только че-

тыре модели: Challenger 800 и 850 и Gulfstream G350 и G450. Среди машин, принадлежащих российским частным и корпоративным владельцам, первые строки по численности парка занимают Challenger 604, модификации Falcon 900 и 2000, Hawker 800XP и Gulfstream G550. С точки зрения чартерных операторов, эксплуатирующих парк частных самолетов, од-

ним из оптимальных вариантов является Legacy 600. Ни одна из указанных моделей не подпадает под нулевую пошлину.

Решение правительства об отмене пошлин принято сроком на девять месяцев. Возможно, за это время российской деловой общественности удастся скорректировать действия российских властей.

Елизавета Казачкова

Размер ввозных пошлин на самолеты легче 15 т не изменился и по-прежнему составляет 20%



The Russian government's cancellation of import duties affects only a limited segment of bizjets — those with an operational weight of 15–20 tons

Duties Are Cancelled, Questions Remain

In July, the Russian government decided to do away with import duties on certain types of foreign-made business aircraft for an initial period of nine months. What might seem to be a positive move is in fact highly controversial, and key industry players were quick to identify and criticize its shortcomings.

The cancellation of duties on aircraft seating up to 19 passengers and with operational empty weights not exceeding 20 tons does appear to be a logical follow-on to its re-

duction from 20 percent to 10 percent in August 2007. However, under the Russian Customs regulations, this is a subset of a more generic category that covers aircraft with an operational empty weight of not less than 15 tons.

In reality, the cancelled duties apply to only a limited category of aircraft, and involve just four aircraft models currently in production: the Challenger 800 and 850, and Gulfstream's G350 and G450.

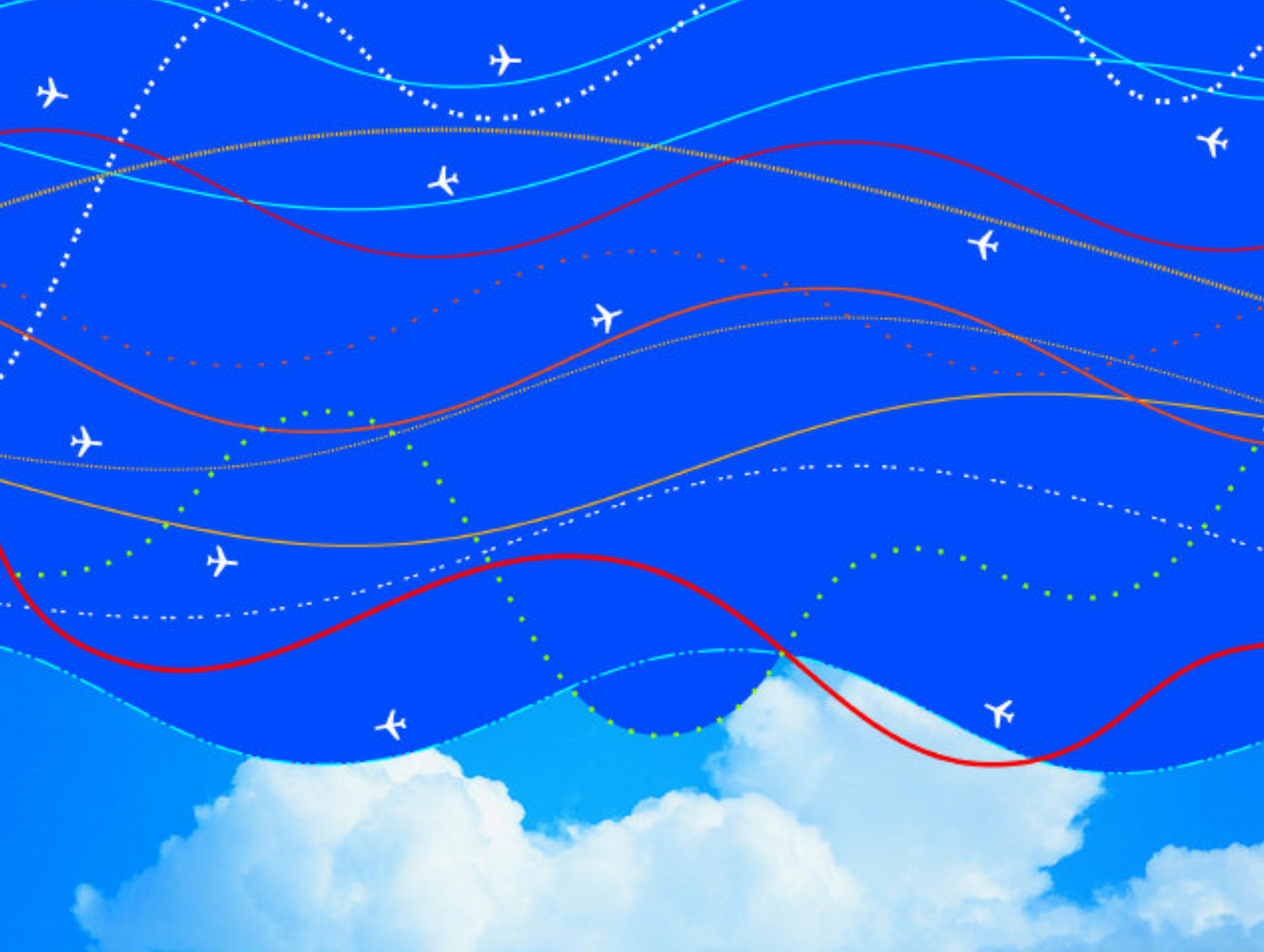
The most popular business jets for Russia's

private and corporate owners are the Challenger 604, the Dassault Falcon 900 and 2000 in various versions, the Raytheon Hawker 800XP and the Gulfstream G550. Private-jet charter operators, for their part, prefer Embraer's Legacy 600. None of these aircraft types fall into the

category for which the duties have been abolished.

Within the Russian business aviation community, it is hoped that government authorities can be persuaded to make relevant amendments before the nine months are out.

Елизавета Казачкова



Ostafyevo
international
business airport



EXCLUSIVITY IS OUR RULE*

**FIRST
MOSCOW
INTERNATIONAL
BUSINESS
AIRPORT**

Exclusive Air Transportation, Client Services and Technical Maintenance

Services provided by the airport:

provision of international and domestic flights / ground handling / fueling / catering / provision of aircraft base / Business Aviation Aircraft Maintenance Centre / Maintenance Center for Eurocopter helicopters / VIP lounge / passengers and crews ground transportation / hotel accommodation / visa arrangements / notam, weather / supervision / custom and immigration assistance / support of aircraft operations, including air navigation following up of the foreign aircraft during the overflight of Russian Federation territory / air personnel training

* Исключительность – наше правило

Ostafyevo airport, Podolsky district
Moscow reg., 142131 p/o Ryazanovo, Russia
Tel: +7 (495) 719 80 94, 719 80 95
Fax: +7 (495) 719 80 96
E-mail: handling@ostafyevo-airport.ru
www.ostafyevo-airport.ru

JetExpo-2008: отражение тенденций рынка

Крупнейшая российская выставка деловой авиации JetExpo проводится уже третий раз, но общее количество экспонентов остается на прошлогоднем уровне. На площади 8600 м² разместилось более 80 стендов (не считая СМИ), однако состав участников сменился наполовину. Поредели ряды брокеров и операторов бизнес-авиации, но увеличился и обновился состав компаний, предлагающих тот или иной вид обслуживания операторов и пассажиров. Наиболее стабильной оказалась категория производителей авиационной техники — шесть ведущих производителей вновь приехали в Москву.

Статическая экспозиция во «Внуково-3» по сравнению с прошлым годом расширилась вдвое и радует премьерями. Среди трех десятков ВС ряд самолетов — Hawker 4000, Learjet 60XR, Piaggio Avanti II, Socata TBM700 — будут впервые представлены на российской территории. По сообщению организаторов, совокупная стоимость статической экспозиции составляет около 500 млн долл. Тем не менее на JetExpo-2008 не представлены лайнеры в VIP-компоновке и бизнес-самолеты сверхлегкого класса. Не торопятся показывать российской аудитории и макеты программ, находящихся на стадии разработки.

«Развитие выставки идет в направлении изменения формата участия экспонентов и информационного наполнения, — объяснил



Александр Евдокимов, президент группы компаний Jet Group — организатора JetExpo, считает, что, следуя за российским рынком бизнес-авиации, выставка переходит от экстенсивного к интенсивному развитию

«Обозрению JetExpo-2008» Александр Евдокимов, президент группы компаний Jet Group, организатора выставки. — В этом году производители закладывают большие бюджеты на стенды, приезжают топ-менеджеры; анонсы и презентации специально придерживаются, чтобы приурочить их к выставке». По мнению Евдокимова, JetExpo в полной мере отражает ситуацию на российском рынке бизнес-авиации: рынок перевозок и продаж ВС вполне сформировался, а инфраструктура и специализированные услуги, требующие от компаний значительных инвестиций, пока представлены слабо.

Елизавета Казачкова

Learjet 60XR Debuts in Moscow

Canada's Bombardier (Booth C 160) has fulfilled its promise has made at JetExpo a year ago, bringing its mid-size Learjet 60XR aircraft to the 2008 exhibition's static display.

This youngest member of the Learjet family began its commercial operation in July 2007. As Bombardier repre-

sentatives explain, the Learjet 60XR is one of the fastest aircraft in its category — with a cruise speed of Mach 0.81 (861 km/hr). It can fly from Moscow to New Delhi non-stop, and delivers superior climb capabilities up to an altitude of 15,545 meters, with proven fuel-efficiency and

low direct operating costs per nautical mile.

At the moment, Bombardier will not disclose if it has Learjet 60XR orders from Russian customers, but mentions that its current backlog for Learjet aircraft covers deliveries through mid-2010.

The company also is preparing to unveil the design of the next member in its Learjet family. At the upcoming NBAA convention in the U.S., Bombardier is to display a full-scale mock-up of the new all-composite Learjet 85 aircraft, which was launched a year ago.

Maxim Pyadushkin



Bombardier is focusing at the Learjet 60XR promotion on the Russian market

ShowObserver

Обозрение выставки JETEXPO MOSCOW 2008

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор

Евгений Семенов

Главный редактор

Максим Пядушкин

Авторы

Андрей Быстров, Полина Зверева,
Елизавета Казачкова, Алексей Сапожников
Алексей Синицкий

Выпускающий редактор

Валентина Герасимова

Директор по маркетингу и рекламе

Константин Рогов

Коммерческий директор

Сергей Беляев

Менеджеры по маркетингу и рекламе

Олег Абдулов, Вячеслав Кургуз

Верстка и дизайн

Андрей Хорьков, Дарья Минаева

Распространение

Галина Тимошенко, Михаил Щурков

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-2008: P230

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

ShowObserver
MAKS 2009
ОБЛАДАТЕЛЬСКОЕ ИЗДАНИЕ

ShowObserver
Обозрение выставки HELIRUSSIA 2008

От первого лица

«Мы надеемся, что НАДА активно включится в нашу работу»

Эрик
МАНДЕМЕЙКЕРИсполнительный
директор
Европейской
ассоциации деловой
авиации

Несмотря на свой молодой возраст, российская деловая авиация уже активно интегрируется в мировое сообщество. Летом этого года Национальная ассоциация деловой авиации России стал членом Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА). Исполнительный директор ЕВАА Эрик Мандемейкер рассказал «Обзору JetExpo-2008» о важности международного сотрудничества в области деловых авиоперевозок.

— Какова Ваша позиция в отношении того, что в России параллельно работают две ассоциации деловой авиации?

— Она предельно проста. В уставе Международного совета по деловой авиации (International Business Aviation Council, IBAC) четко указано, что в стране может быть только одна национальная ассоциация. Это правило введено для того, чтобы у каждой страны было не больше одного голоса в совете. Я в курсе, что в России существуют Национальная ассоциация деловой авиации (НАДА) и Объединенная ассоциация деловой авиации (UBAA) — с обеими мы много общались. Мы им объяснили, что для нас не важно, какая ассоциация будет представлять Россию; главное — она должна быть только одна. Насколько я понимаю, НАДА и UBAA согласились сотрудничать друг с другом и поэтому НАДА стала членом ЕВАА.

— Чего Вы ожидаете от партнерства с НАДА?

— Мы надеемся, что НАДА активно включится в нашу работу. Мы готовы к сотрудничеству с ними и хотим, чтобы они сотрудничали с нами. Нам нужно работать вместе для решения проблем как на национальном, так и на международном уровне. Вообще мы хотели бы, чтобы все мировое сообщество деловой авиации

работало сообща, создавая равные конкурентные условия, конкурентную среду, но прежде всего обеспечивая безопасность полетов.

— В последнее время мы часто слышим слово «гармонизация». Однако в России пока гармонизировать особо нечего за недостатком соответствующей законодательной базы. Не могли бы Вы привести примеры инициатив по гармонизации?

— Начнем с программы модернизации европейской аэронавигационной системы SESAR (Single European Sky ATM Research). Это общеевропейская инициатива, но задача по ее внедрению возложена на авиационные власти в каждой из стран ЕС. Разные государства делают это по-разному, хотя общие принципы более-менее одинаковы. В ЕС входят 27 стран, и у каждой из них много лет было собственное авиационное законодательство. Только сейчас все эти законы начинают приводиться к общему знаменателю — это длительный процесс, поскольку необходимо переделать большую работу.

Раньше в Европе действовали правила эксплуатации деловой авиации JAR OPS, сейчас же мы переходим на правила EASA OPS. ЕВАА принимает активное участие в этом процессе, но он затрагивает сферу авиационного законодательства только в странах ЕС. Правда, надо помнить, что Россия — тоже часть Европы, пусть даже она и не входит в ЕС. Сегодня между Рос-

сией и Европой перемещается все больше деловых людей, и их число будет расти и дальше. Чтобы помочь операторам корпоративной и частной деловой авиации справиться с этим потоком, необходимы общие правила и нормативные требования, которые создавали бы равные конкурентные условия с точки зрения доступа к рынку и стандартизации.

Высокие стандарты безопасности полетов очень важны для деловой авиации. Мы тесно взаимодействуем с IBAC, у которого есть программа контроля качества ISBAO (International Standard for Business Aircraft Operations), используемая все большим количеством операторов. Начиная с января будущего года большинству операторов потребуется внедрить системы управления эксплуатационной безопасностью, основанные на стандартах ISBAO. Я уверен, что наступит момент, когда мы с НАДА начнем работу в этом направлении и в России.

— Можно ли сказать, что российская деловая авиация и европейская, активно работающая на российском рынке, — конкуренты? Возможен ли конфликт интересов?

— Нет. Отдельные компании могут время от времени соперничать, и это нормальное явление, но в конечном итоге отрасль должна предоставлять высококачественные, безопасные, доступные и рентабельные услуги. Вот почему НАДА и UBAA необходимо работать как друг с другом, так и с IBAC. Ведь все они признают, что деловая авиация — значительный сегмент авиационного рынка; мировой парк деловых самолетов растет, и нам нужно добиться того, чтобы этот рост был неуклонным.

— Если в России будут созданы более благоприятные условия для развития деловой авиации, все больше операторов и владельцев ВС станут базировать здесь свои парки и значительная часть бизнеса может переместиться в Россию. Не произойдет ли перестановка сил на рынке?

— Не обязательно. Пассажиропоток создается за счет местных бизнесменов, которые предпочитают пользоваться услугами местных же операторов — либо они покупают или берут в лизинг корпоративные самолеты. Вообще-то, это трудно прогнозировать. Мы — глобальная отрасль, мы постоянно растем, и я могу только предсказать, что спрос на деловые самолеты в дальнейшем будет увеличиваться.

Беседовала Елизавета Казачкова

*В*СЕХ ВОЛНУЕТ СТОИМОСТЬ АВИАТОПЛИВА. ВЛАДЕЛЬЦЕВ FALCON ЭТО ВОЛНУЕТ НА 20-60% МЕНЬШЕ.

Самым эффективным компаниям мира требуются самые эффективные деловые самолеты с большим салоном. И расход топлива – лишь один из многих плюсов. Самолеты Falcon отличает не только топливная эффективность, сравнимая с воздушными судами меньшей размерности. Высокие технологии позволяют Falcon совершать посадку в сотнях небольших аэропортов, недоступных для других самолетов такого класса. Перелетая из города в город, пересекая океаны, доставляя больше пассажиров в большее число мест, Falcon экономит на топливе, а не на возможностях.



*Посетите наш сайт Falconjet.com
или звоните по телефону
в России: +7 495 761 04 14 / во Франции: +33 1 47 11 82 32*



**DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION

Dassault Sees Good Sales Prospects in Russia

This year Dassault hopes to sell around 25 aircraft in Russia and the CIS



A.B.E. Media

The Russian business aviation market continues to grow at a fast pace, attracting increased attention from the world's leading business aircraft manufacturers. Alain Aubry, Dassault's Vice President for Marketing and Sales, told Show Observer JetExpo 2008 that Russia accounted for 20 percent of the company's 2007 new aircraft sales in the Eastern Hemisphere, and 12 percent of overall sales.

Last year alone, Dassault sold 25 jets in Russia and the CIS countries — while its total backlog in this region during the past four years totaled nearly 70 aircraft, of which 25 have been delivered.

"We believe the sales figure for Russia in 2008 will be very similar, around 25 aircraft," Aubry ex-

plained. "For the first part of this year we're at the same level as in 2007, which confirms the market is still very active." He added that Dassault's Russian customers are often young businessmen who have fast-growing companies, entrepreneurial minds and like to make decisions themselves. "It's efficient to do business [here]," Aubry said. "For the most recent deal we made, the contract was signed three weeks after meeting our customer, which is very fast by industry standards."

Dassault (Booth B 110) sees the JetExpo 2008 event as a good opportunity to increase its sales backlog — as it sold three aircraft at the show last year.

Maxim Pyadushkin

Первый Phenom 300 для России

Компания Embraer (стенд В130) рассчитывает к выставке JetExpo-2008 продать на российском рынке первый самолет Phenom 300, который относится к категории легких бизнес-джетов. Вице-президент компании по продажам и маркетингу в Европе, Африке и на Ближнем Востоке Колин Стивен говорил о надежде на интерес к Phenom 300 на российском рынке еще на прошлой годней выставке JetExpo.

«Я думаю, что сейчас все больше людей обращают внимание на возможности небольших самолетов. Phenom 300, например, позволяет выполнить рейс между Москвой и Лондоном, при этом затраты на путешествие будут ниже, чем на самолете большей размерности», — объяснил Стивен «Обзору JetExpo-2008». Однако сложность при приобретении легкого бизнес-джета заключается в том, что ставка при аренде стояночного места в России будет столь же высокой, как и для машин большего размера (поскольку сумма не зависит от размера ВС).

Для развития бизнеса в России Embraer назначил пока одного представителя по продажам и маркетингу; так-



Embraer

Embraer планирует, что коммерческая эксплуатация Phenom 300 начнется во второй половине 2009 г.

же рассматривается возможность привлечения инженеров, для оказания технической помощи в аэропорту. Embraer уже запустил сервисный центр для своих машин в Праге, который в том числе будет обслуживать Phenom. Ожидается, что коммерческая эксплуатация Phenom 300 начнется во второй половине 2009 г., сейчас же два первых прототипа проходят летные испытания.

Полина Зверева

Берлинский переезд

Почти все операторы бизнес-авиации уже покинули берлинский аэропорт Темпельхоф и переместились в Шенефельд. К концу октября из Темпельхофа уйдут последние клиенты, а воздушную гавань зак-



BBI

роют — решение об этом было принято несколько лет назад. В Шенефельде деловая авиация сконцентрирована в недавно построенном терминале German Aviation, который в дальнейшем станет частью международного аэропорта Берлин-Бранденбург (BBI), его строят на базе Шенефельда.

Сейчас для ВС деловой авиации в аэропорту построено десять ангаров, однако, по словам генерального директора компании «Берлинские аэропорты» (Berliner

На развитие инфраструктуры для бизнес-авиации в новом аэропорту Берлин-Бранденбург намечается потратить 7,5 млн евро

Flughafen) Райнера Шварца, количество ангаров будет увеличиваться в соответствии с потребностями клиентов. В расширение инфраструктуры для бизнес-авиации инвестируют 7,5 млн евро — эти деньги пойдут на строительство трехэтажного офисного здания площадью 10 тыс. м² и нового ангара площадью 2,8 тыс. м². Согласно данным за прошлый год, бизнес-самолеты в аэропорту Шенефельд совершили около 11 тыс. операций: 5550 взлетов и 5534 посадки. Скорее всего, эти показатели увеличатся вместе с открытием BBI, которое запланировано на 2011 г.

Полина Зверева



Как ни странно, для успеха в самой большой стране мира не всегда нужен самый большой самолет.

Citation Sovereign — это оптимальный самолет для полетов лидера российского бизнеса. Этот простой и надежный джет идеален для перелетов в любую точку России и имеет наилучшее сочетание «ЦЕНА – КАЧЕСТВО – ПАССАЖИРОВМЕСТИМОСТЬ». Он комфортен на любом этапе полета. **Sovereign** оснащен крупнейшим в своем классе багажным отсеком, а это значит, что домашний уют будет сопровождать вас, куда бы вы ни направлялись. Благодаря замечательному сочетанию дальности полета, скорости и взлетно-посадочных характеристик ему доступны любые аэродромы, и вы можете не просто летать на большие расстояния, но и посещать больше мест. Познакомьтесь поближе с нашей популярной серией самолетов бизнес-класса **Citation** на сайте: www.Citation.Cessna.com. Обращайтесь к **Дэвиду Гласснэру** (David Glassner), Cessna Aircraft Company, тел.: +43.(0).1.7007.34.600, факс: +43.(0).1.7007.34.669, эл. почта: dglassner@cessna.textron.com; или **Мелани Ример** (Melanie Riemer), AC Aircraft Sales & Consulting GmbH, Австрия, тел.: +43.2250.58098.0, факс: +43.2253.58098.29, эл. почта: riemer@aircraftsales.aero.



Cessna
A Textron Company

Mirror of the Market's Trends

The 2008 JetExpo — Russia's largest business aviation exhibition — marks the third time this event is being held. The total number of exhibitors has not changed since last year: there are over 80 booths (not counting

specialized press stands), with an exhibit floor space of 8,600 sq. meters.

However, there has been a 50% turnover of participants. This year's exhibition sees fewer aviation brokers and business

aircraft operators, but more providers of operations and passenger services. The most loyal attendance is demonstrated by aircraft manufacturers — all six major international airframers exhibiting at JetExpo 2007 have come back for this year's event.

The exhibition's static display at the Vnukovo-3 business aviation terminal is twice as large and diverse as last year. According to the organizers, the total worth of the three dozen aircraft brought for static display is about \$500 million. Some of them, including the Hawker 4000, Learjet 60XR, Piaggio Avanti II and Socata TBM 700, have never been exhibited in Russia before. It is interesting to note that no VIP-configured airliners or very light jets are included in this year's static display. Nor are there mock-ups of business jet designs currently under development.

"The exhibition is evolving towards new formats of exhibitor participation and new information content," Alexander Yevdokimov, President of the JetExpo organizing company, Jet Group, told Show Observer JetExpo 2008. "This year, manufacturers are earmarking large budgets for booths, top managers [of foreign businesses] are coming over, and companies are deliberately holding back major announcements and presentations to release them at the exhibition."

Yevdokimov believes that JetExpo reflects the situation in Russia's evolving market: the business aviation transport and aircraft sales sectors are already fully shaped, whereas the infrastructure and associated services segments — which require significant investment — remain underdeveloped.

Elizaveta Kazachkova



The JetExpo 2008 static display at the Vnukovo-3 business aviation terminal is twice as large and diverse as last year

Марина Ласцева

Больше самолетов

Ocean Sky — базирующийся в Британии оператор бизнес-авиации — к концу 2009 г. увеличит в своем парке количество самолетов большой размерности. Через год в парке компании будет более 20 машин такого типа. Две трети самолетов будут находиться в управлении, треть — в собственности Ocean Sky. В компании признают, что приобретение ВС в собственность — немалый риск, но в то же время это позволяет компании лучше контролировать свой парк и вести более агрессивную политику на рынке. Необходимость расширения парка Ocean Sky объясняется растущим спросом на услуги, в частности, на российском рынке. Сейчас компания оперирует четырьмя Challenger 604/605, одним Global 5000 и одним Gulfstream G550. В сентябре Ocean Sky должна получить Global XRS.оборот компании за год увеличился с 60 до 110 млн евро и на данный момент Ocean Sky рассматривает возможности по приобретению в Европе комплекса наземного обслуживания бизнес-авиации, а также инфраструктуры для ТОиР ВС.

Полина Зверева

Трудности Grob Aerospace

В середине августа германское предприятие Grob Aerospace вынуждено было признать себя банкротом после отказа кредитора в дальнейшем финансировании программы легкого реактивного самолета SPn в связи с задержками в ее реализации. По словам президента Grob Aerospace Ниалла Олвера, предсертификационные работы потребовали резкого увеличения финансовых вливаний, что и привело к кризисной ситуации.

Девятиместный SPn — первый для Grob Aerospace опыт разработки бизнес-джета, на основе которого планировалось создать семейство реактивных машин административного класса. Изначально ввод в эксплуатацию намечался на конец 2007 г. Ранее компания специализировалась на создании планеров и военных учебно-тренировочных самолетов.

В своем обращении Олвер подчеркнул, что меры, предпринятые руководством для скорейшего преодоления кризиса, и поддержка партнеров вселяют уверенность в благоприятном исходе.

Представители компании ExecuJet (стенд С190), являющейся эксклюзивным агентом по продажам самолета SPn, заверили, что будут продолжать оперативно информировать заказчиков о

развитии ситуации, но в настоящий момент затруднились дать прогноз о сроках преодоления кризиса и масштабе его влияния на сертификацию SPn.

Однако, как сообщили «Обзору JetExpo-2008» топ-менеджеры ExecuJet, ни один из клиентов пока не заявил о желании отменить заказ на самолет. Крупнейший клиент компании, американский оператор Alpha Flying, заказавший 25 самолетов SPn для программы долевого владения PlaneSense, выразил поддержку производителю и уверенность, что финансовые затруднения будут преодолены и германское предприятие вскоре возобновит работу по сертификации самолета.

Elizaveta Kazachkova

Заказчики не отказываются от Grob SPn



А.Б.Е. Мезина

Хорошая покупка

Сверхлегкий самолет A700 компании Adam Aircraft Industries получит сертификат типа к концу 2009 г. На это рассчитывают новые владельцы Adam Aircraft — группа «Каскол» и «Промышленные инвесторы» (для проведения сделки они

инженеров в 58 чел. был увеличен до 120, а к концу 2008 г. он еще удвоится — до 250 чел.

В «Промышленных инвесторах» и «Касколе» рассчитывают, что значительную долю в спросе на A700 составят заказы от компаний, предлагающих



С помощью российских инвесторов разработка и сертификация сверхлегкого самолета A700 будет завершена

создали компанию AAI Acquisition), которые приобрели этого обанкротившегося американского производителя в конце июля. Российским бизнесменам приобретение обошлось в 10 млн долл.; компания была куплена без каких-либо долгов и обязательств. При этом к новым владельцам перешли все производственные активы, интеллектуальная собственность (инженерные разработки, патенты, сертификаты и т. д.), а также уже изготовленные воздушные суда и их компоненты. По словам главы группы компаний «Каскол» Сергея Недорослева, ранее в проект уже было инвестировано около 200 млн долл. «Это составляет половину суммы, необходимой для сертификации самолета в Америке. Мы считаем, что нам предстоит инвестировать до завершения процесса сертификации и запуска серийного производства еще примерно 150 млн долл.», — сказал Недорослев. Основной задачей при приобретении актива инвесторы ставили сохранение инженерной команды, которая уже работает над сертификацией самолета. В результате существующий штат

услуги авиатакси. Напомним, что новые владельцы Adam Aircraft четыре года назад запустили подобный проект в России под брендом Dexter и пока развивают его на самолетах M-101T и Pilatus. На сегодняшний день заказы на самолеты A700 сделали четыре компании из США, Европы, Индии и Китая — в общей сложности на 322 машины. При стоимости самолета в диапазоне от 2,5 до 2,9 млн долл. общая сумма контрактов составляет более 800 млн долл. Несмотря на то что новые владельцы Adam Aircraft также управляют проектом авиатакси, Dexter пока будет летать на самолетах других производителей.

Весной в Женеве российский эксплуатант подписал соглашение с Cessna Aircraft на поставку 20 самолетов Citation Mustang. Партнеры объясняют этот шаг тем, что Dexter необходимо развиваться уже сейчас, а получить A700 они смогут лишь через несколько лет. На выполнение существующих заказов при мощности производства 100 машин в год уйдет не меньше трех с половиной лет.

Полина Зверева



Откройте для себя



ЧТО-ТО НОВОЕ...



Мы всегда стремимся к совершенству!



RENAISSANCE.
MOSCOW HOTEL

Great Russian Traditions

Россия, 129110, Москва, Олимпийский проспект, 18/1
тел.: (+7 495) 931 90 00, факс: (+7 495) 931 90 76

www.renaissancemoscow.com

Бизнес-джет от Антонова

Растущий спрос на самолеты деловой авиации в России и странах СНГ побуждает местных авиапроизводителей к разработке собственных моделей в этом сегменте. Ресурс бизнес-самолетов советского производства — VIP-модификаций Ту-134 и Як-40 — подходит к концу, поэтому авиастроители России и СНГ заговорили о деловых версиях своих новых моделей.

В отличие от «Гражданских самолетов Сухого», которые пока лишь готовят экономическое обоснование целесообразности разработки бизнес-варианта самолета Superjet 100,

украинские разработчики из АНТК им. Антонова более оптимистичны. Деловая модификация уже заложена в модельный ряд семейства нового регионального самолета Ан-148-100, который получил сертификат МАК в 2007 г.

По словам генконструктора АНТК Дмитрия Кивы, бизнес-вариант Ан-148-100, получивший приставку АВJ (Antonov Business Jet), конструктивно практически не будет отличаться от базовой, пассажирской версии. Самолет получит VIP-салон, рассчитанный в зависимости от пожеланий заказчиков на вместимость от 8 до 38 пасс.,

и дополнительные топливные баки. В результате дальность полета увеличится до 7 тыс. км, что позволит летать из Москвы фактически по всей России.

Продвижением антоновского бизнес-джета займется лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК), а его производство в России планируется организовать в воронежском ВАСО. По словам представителей ИФК, первый АВJ будет сделан в IV квартале 2009 г. и будет предназначен для самой ИФК. Однако компания ведет переговоры о поставке деловых Ан-148 для ГТК «Россия».

Как объяснил «Обозрению JetExpo-2008» представитель ИФК, Ан-148-100АВJ может пригодиться госчиновникам республиканского и областного уровня, что, с одной стороны, позволит не платить бюджетные деньги зарубежным производителям, а с другой — обеспечит гибкость деятельности этих органов власти. По оценкам «Ильюшин Финанс Ко.», до 2015 г. в России может быть продано до 60 АВJ, 10 — в странах СНГ, еще 20–30 на зарубежном рынке.

Основным преимуществом Ан-148-100АВJ на зарубежных рынках, как считают в ИФК, может стать его цена, которая на 30% ниже, чем у конкурентов. Кроме этого конструктивная схема высокоплана Ан-148 обеспечивает защищенность двигателя, что важно для эксплуатантов в зоне песчаного климата и на рынках с неразвитой инфраструктурой.

Максим Пядушкин

is in talks with GTK Rossiya airlines as a potential launch customer for the ABJ.

An IFC source told Show Observer JetExpo that the An-148-100ABJ could appeal to Russian regional administrations: local authorities will get the necessary mobility without spending budget money on foreign-built executive jet types. IFC sees a market for up to 60 ABJs in Russia through 2015. Approximately 10 aircraft could be sold across the CIS, and another 20 to 30 elsewhere in the world.

IFC believes the ABJ's key to success in foreign markets will be its price, which is 30 percent lower than the competition. Another advantage is the An-148's high wing, which provides good protection against FOD (foreign object damage) for the engines — a major factor for aircraft operating in dusty environments and areas with underdeveloped airfield infrastructure.

Maxim Pyadushkin



По мнению ИФК, деловой самолет Ан-148-100АВJ позволит российским региональным чиновникам повысить свою мобильность, не платя бюджетных денег зарубежным авиапроизводителям

Ilyushin Finance Co. believes the Antonov Business Jet will give Russian regional authorities the desired mobility at two-thirds the price of foreign competitors

Antonov Targets Bizjet Market

The increasing demand for business aircraft in Russia and the CIS is prompting local manufacturers to roll out their own products in this segment. As Soviet-made business jets — in particular, the executive-cabin versions of Tupolev's Tu-134 and Yakovlev's Yak-40 — are nearing the end of their service lives, airframers have started marketing corporate derivatives of new aircraft types.

While Sukhoi Civil Aircraft Company is still contemplating a feasibility study for an executive derivative for its Superjet 100 airliner, Ukraine's Antonov Corp.

appears to be more optimistic. This manufacturer already has developed a bizjet version of the new An-148-100 regional aircraft, which received its type certificate from the MAK CIS-wide aviation authority in 2007.

Antonov Chief Designer Dmitry Kiva says the corporate version — dubbed the ABJ (Antonov Business Jet) — maintains a high degree of structural commonality with the baseline An-148-100 passenger aircraft. The ABJ will have VIP cabin seating for eight to 38 passengers, depending on customer preferences.

Kiva says the installation of extra fuel tanks will extend the aircraft's range to 7,000 km, enabling it to reach almost any Russian airport from Moscow.

The ABJ will be marketed by Russian aviation leasing specialist Ilyushin Finance Co. (IFC), while the Voronezh-based VASO company is planning to launch series production of the aircraft. IFC expects the first Russian-built ABJ to roll off the assembly line in the fourth quarter of 2009. This particular airframe will be operated by the leasing company itself. Meanwhile, IFC

ВАШ ЛИЧНЫЙ САМОЛЕТ

NETJETS

ХОТИТЕ ОКАЗАТЬСЯ В ЧИСЛЕ ИЗБРАННЫХ?

ЛЕТАЯ С NETJETS,
ВЫ ЗАСТАВЛЯЕТЕ МИР
ВРАЩАТЬСЯ ВОКРУГ ВАС.

+44(0)20 7361 9711

SHOWOBSERVER@NETJETSEUROPE.COM

NETJET является членом группы компаний NetJet, которая предоставляет услуги по аренде частных самолетов. NETJET является членом IATA и имеет лицензию на выполнение полетов в Великобритании. NETJET является членом IATA и имеет лицензию на выполнение полетов в Великобритании.

Russia to Assemble AW139 Helicopter

The only helicopter model that AgustaWestland (Booth D130) has brought to JetExpo 2008 is the AW109 Power light twin. It is possible, however, that the Russian market will soon be introduced to another type of rotary-wing aircraft from this European manufacturer. It is the 6.4-ton AW139 medium twin-engine helicopter. In July, AgustaWestland and Russia's Oboronprom Corporation signed a preliminary agreement for license production of the AW139 in Russia.

AgustaWestland CEO Giuseppe Orsi said that Russian-assembled AW139s will be marketed in Russia and CIS countries. A parity joint venture will be set up to manage the project. According to Oboronprom General Director Andrey Reus, the assembly line will be built from scratch at the Panki, Moscow Re-

gion-based production facility operated by Oboronprom's subsidiary holding company, Helicopters of Russia. Production is scheduled to start in 2010, with first deliveries of Russian-assembled AW139s expected from 2011. Reus previously announced that Oboronprom's longer-term plan is to set up a production facility for AgustaWestland helicopter components in Russia.

Under the preliminary agreement, Oboronprom will set up a chain of service centers for AgustaWestland helicopters across Russia prior to launching AW139 assembly. According to sources in the Russian corporation, the sides are now negotiating a final agreement, expected to be signed by late September.

Maxim Pyadushkin



Russian-assembled AgustaWestland AW139 medium twins could enter the market in 2011

AgustaWestland

Самарская база Pilatus

В июне этого года самарский аэропорт Курумоч подписал соглашение с датской компанией Air Alpha Aircraft Sales (стенд B171), эксклюзивным дилером швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft, об открытии у себя единственной в России базы технического обслуживания самолетов Pilatus. По сообщению пресс-службы Курумоча, база будет предоставлять весь спектр услуг — от продаж самолетов (речь прежде всего идет о корпоративном одномоторном турбовинтовом са-

молете Pilatus PC-12) до послепродажного обслуживания.

Соглашение было подписано в рамках программы развития аэропорта Курумоч, одним из аспектов которой является создание центра деловой авиации. Усилия администрации аэропорта уже приносят свои плоды: в том же месяце московский оператор аэротакси Dexter выбрал Курумоч в качестве аэродрома базирования для четвертого из 25 заказанных им PC-12.

Андрей Быстров

ЭКОНОМИЧНЫЙ И ЭКОЛОГИЧНЫЙ



В 2008 г. заказчикам было поставлено 13 самолетов Avanti II — в два раза больше, чем за тот же период прошлого года

Piaggio Aero

На статической площадке выставки JetExpo-2008 впервые в России представлен турбовинтовой самолет делового класса Piaggio Aero P180 Avanti II, получивший более мощную силовую установку, авионику Pro Line 21 и новый интерьер. Высокие цены на авиатопливо привели к росту популярности турбовинтовых самолетов, более экономичных по сравнению с реактивными. В особой степени это коснулось самолета Avanti II — самого быстрого среди представленных на рынке турбопропов. Скоростные характеристики, низкий уровень шума в кабине и непревзойденная топливная экономичность Avanti II стирают границы между турбовинтовыми и турбовентиляторными машинами.

По итогам первого полугодия 2008 г. компания Piaggio Aero отчиталась о рекордных 13 поставках этого самолета — за тот же период 2007 г. было шесть поставок, а 2006 г. — две. Портфель заказов Piaggio Aero составляет более 100 самолетов на сумму свыше 700 млн долл. Для своевременного выполнения заказов компания в конце августа получила разрешение на строительство нового завода в г. Вилланова-де-Альбенга, примерно в 80 км к юго-западу от Генуи, где разместится производство ряда систем для P180.

При максимальной скорости свыше 400 узлов (740 км/ч) Avanti II несколько уступает классическим моделям Learjet,

но существенно превосходит самолеты Citation первого поколения. Большинство современных легких реактивных самолетов (и все средние) летают быстрее, чем Avanti II, однако P180 предлагает объем салона реактивного самолета среднего размера по цене примерно вдвое ниже стоимости такого самолета. Поперечное сечение салона Avanti II сравнимо с сечением Citation XLS+, Hawker 750 и Learjet 60.

Главный козырь Avanti II — его топливная экономичность, практически не имеющая аналогов среди используемых в бизнес-авиации самолетов с двумя турбинами и герметичной кабиной. При перелете на 1800 км он потребляет вдвое меньше топлива, чем обычный реактивный самолет средней размерности. Лишь Eclipse 500, единственный из двухмоторных самолетов с герметичной кабиной, способен показать более высокое отношение количества пройденных миль на фунт израсходованного топлива Jet-A. Высокая топливная экономичность Avanti II заметно влияет на уровень прямых эксплуатационных расходов. Не менее важным является тот факт, что Avanti II до сих пор остается самым «зеленым», т. е. экологичным, из всех самолетов, используемых в бизнес-авиации. Щеголять этим почетным титулом можно во многих местах, в том числе и на собраниях акционеров.

Алексей Сеницкий

Первый полет скоростного прототипа Sikorsky

В конце августа компания Sikorsky осуществила первый полет прототипа-демонстратора технологии скоростного вертолета Х2, способного развивать скорость до 460 км/ч — примерно вдвое больше, чем у современных вертолетов сравнимого размера. Принципиальная особенность Х2 заключается в наличии не только двух соосных несущих винтов, но и хвостового толкающего винта, который обеспечит основную тягу на больших скоростях и предотвратит срыв потока на лопастях несущих винтов.

Ожидается, что полет вертолета-прототипа на максимальной скорости будет проведен в I квартале 2009 г. Пока же в ходе первого полета продолжительностью 30 мин были осуществлены проверка управляемости вертолета в режиме

висения, полет вперед со скоростью 46 км/ч, полет боком со скоростью 19 км/ч, разворот в режиме висения и несколько посадок и взлетов. Необходимо отметить, что при первом полете хвостовой толкающий винт был отключен от трансмиссии. После нескольких испытательных полетов снова начнется этап наземного тестирования, но уже с подключенным хвостовым винтом.

Прототип оснащен электродистанционной системой управления с боковым джойстиком. Как отметил главный пилот-испытатель компании Sikorsky Кевин Бреденбек, в ходе полета шум и вибрации прототипа были заметно слабее, чем у предыдущего соосного вертолета Sikorsky ХН-59, созданного в 1970-е гг.

По словам менеджера передовых программ Sikorsky Жи-

ма Кагдиса, обладая максимальной скоростью 250 узлов, вертолет Х2 сохранит все атрибуты обычного «медленного» вертолета, включая эффективный режим висения и безопасное снижение в режиме авторотации.

Компания Sikorsky до сих пор не объявила о конкретных планах создания коммерческих или военных версий вертолетов с использованием технологии Х2, хотя в числе возможных применений можно назвать морские перевозки для обслуживания буровых, поисково-спасательные и медицинские полеты.

Более того, вертолет Х2 потенциально может создать принципиально новый сегмент рынка деловых перевозок, поскольку он сочетает высокую скорость горизонтального полета с возможностью верти-



В ходе первого испытательного полета хвостовой толкающий винт был отключен

кального взлета и посадки, при этом технология Х2 заметно проще, чем у конвертоплана Agusta/Bell 609 (уменьшенный гражданский аналог военного V-22 Osprey).

Алексей Синицкий

Meeting the Need for Industry Dialogue

Until recently, the Russian business aviation market preferred to keep a lower public profile than the country's other air transport segments. This now appears to be changing. Based on the several conferences held in 2008, plus the number of similar events planned for 2009, all indications are that Russia's business aviation community is now ready for an open, informative dialogue on issues affecting the industry.

To meet this important need, Air Transport Observer (ATO) magazine has teamed with its sister company, ATO Events (Booth P320) — which organizes aviation-related events in Russia, Europe and China, to launch a variety of business aviation conferences and seminars.

"The rapid development of business aviation in Russia raises many issues," explained Alexey Komarov, Chairman of the Air Transport Observer's Editorial

Board. "Previously, each market player would have to deal with them on their own; only recently did it dawn on the industry that consolidation is essential to overcoming the deficiencies of legislation and infrastructure — which are falling behind the market's development."

The list of business aviation-oriented events organized by Air Transport Observer and ATO Events includes a seminar series on how to acquire a business aircraft. The first such seminar will be held on 9-10 December 2008, and is to provide a detailed insight into the financial, legal and insurance aspects of aircraft purchases and leasing transactions. In April 2009, ATO will organize the second annual Business Aviation Forum, which is intended to become a major platform for dialog within Russia's business aviation industry.

Maxim Pyadushkin

Страхование малой авиации

Валентина Кривина
Министр Государства 2007

ОСАГО «Ингосстрах», Лицензия Ространснадзора С №0008 77
* в соответствии с условиями договора страхования
** сертификат «ПРОФИ ГОДА» 2007 в категории «Лучшее качество обслуживания клиентов на территории РФ»
продукты и услуги

Реклама

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingostrakh

ИНГОССТРАХ ПРАТН. КАЗАХ.

Pure Performance

Absolute



unlimited air racing, reno, nevada.

Precision



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Pure performance. Absolute precision. Here at Breitling, we are driven by a single passion, a single obsession: to create ultra-reliable instrument watches for the most demanding professionals. Each detail of their construction and finishing is driven by the same concern for excellence. Our chronographs meet the highest criteria of sturdiness and functionality, and we are the only major watch brand in the world to submit all our movements to the merciless scrutiny of the Swiss Official Chronometer Testing Institute (COSC). One simply does not become an official aviation supplier by chance.



Emergency

Chronograph with built-in 121.5 MHz emergency transmitter. Optional Co-Pilot module for flight-time measurement. Officially chronometer-certified by the COSC.

WWW.BREITLING.COM

At First Hand

“Russia has long been a big market, but it now has become more open”

Scott FITZGERALD

Vice President of Bell Helicopter

The Russian helicopter market is on the verge of an unprecedented sales surge, its corporate and private segments catching up quickly with the oil and gas sectors. Bell Helicopter's Scott Fitzgerald — who is Vice President for Europe, Africa and Middle East — shared his views of the local market with Show Observer JetExpo 2008.

— **The global market has seen a surge of demand for helicopters in the past several years. Is this the result of a real trend worldwide, and is applicable to the Russian market as well?**

— From the global perspective, we have seen the results from the surge in energy prices — which has driven demand, especially for offshore operators. For many years, the energy industry operated at such a margin that new exploration wasn't really possible. But the rise of the oil prices improved the conditions to actually go and find new oil fields. And so we see the desire for helicopters that can carry more passengers and payload over longer distances as the oil rigs are further and further offshore. Even though a helicopter's loads may not always be at the maximum, operators want this capacity because it gives them choice of trading capacity for range.

Globally, the market has remained strong, and we haven't seen any significant indication that it's going to decrease immediately. I think we all have to realize that eventually there will be a downslide; all businesses have cycles. As a result, we at Bell understand the necessity to manage our resources carefully.

When it comes to Russia, the country has become a global aviation giant unto itself. Russia has long been a big market, but it now has become more open, and manufacturers have been able to truly start doing business in



Russia. We see a major move towards Western equipment and technologies. So while the global market continues to expand, the dynamics that are causing the Russian market to grow are slightly different, but equally influential. I don't know whether Russia will follow the global market in terms of business cycle — its growth has to do with factors that are outside of just energy. The country is looking to introduce a whole new set of equipment that hasn't always been available to its operators. And I think manufacturers will spend time cultivating this, because it's about having a whole new type of entrepreneurial businesses starting in Russia that just weren't there before.

Anyone who is interested in taking a role in Russia will see it's a maturing market...not just from the product standpoint, but from the regulatory and manufacturing aspects as well.

— **Maintenance, repair and overhaul (MRO) and financing are important for local buyers, especially operators. Could you share what Bell is doing in these areas?**

— Obviously there's an abundance of financing options that we provide. As an aircraft manufacturer, we work with companies

that have the ability to finance. We haven't seen a lot of financing deals out of Russia so far. Most of the buyers have said: “I've got my own cash,” because Russia is very well capitalized. So although we do offer financing as part of the portfolio — and [our parent company] Textron has become more and more competitive recently — we've seen that when operators come to us, they already have secured financing domestically, which probably makes sense for them.

Regarding MRO, we've done a tremendous amount of diligence recently to determine where exactly the right place is for us to be in the Russian MRO sector. In fact, we've looked at facilities from St. Petersburg to Moscow. Our existing center in Amsterdam currently services everything from Western to Eastern Europe, Russia, Africa and all the way down to the Middle East. One of the reasons for this facility's location is our understanding of the local regulations. Importing aircraft and spares into Russia on the contrary has been quite difficult.

We currently have engineers that come into Russia to look at customers' aircraft if there is a need. Bell has a very extensive network of customer service facilities all over Western Europe, and we currently are expanding to the East — and part of that expansion is to be in Russia with the number of aircraft that we're currently projecting for the country. The challenge is finding someone who has the financial strength to invest in the proper equipment to service customers at the level that we would expect. It's not to say that there hasn't been any, it's just a matter of finding someone for whom it is a core business.

— **Do you have a deadline for establishing the service center in Russia?**

— We're hopeful that we can do it within the next 18 months.

— **What are your projections for Bell's future sales on the Russian market?**

— We've typically seen anywhere around 20-30 aircraft sold to Russia a year. We project that to grow. When Bell 429 comes, we fully expect that number to increase by at least 25-30 percent.

This interview is prepared by Elizaveta Kazachkova

EADS Socata начала продажи в России

На статической экспозиции JetExpo-2008 представлен шестиместный одномоторный турбовинтовой самолет TBM 700 компании EADS Socata (стенд С180). Это заводской самолет-демонстратор, используемый также для подготовки пилотов. В настоящее время на смену этой модели пришел самолет TBM 850, который отличается только наличием «стеклянной» кабины (т. е. интегрированного комплекса бортового радиоэлектронного оборудования G1000 с многофункциональными жидкокристаллическими индикаторами), однако ни одного «свободного» TBM 850 не нашлось — машины сразу уходят к заказчикам.

Как сообщил корреспонденту «Обзорения JetExpo-2008» исполнительный директор EADS Socata по продажам и маркетингу Никола Шабер, российский рынок имеет большой потенциал и выходить на него нужно именно сейчас, поскольку растущий спрос на персональные перелеты делает востребованными самолеты именно такого класса, а TBM 850 — один из самых экономичных вариантов.

По словам представителя EADS Socata в России Виктора Кукляева (компания Infinity Aviation), прямые эксплуатационные расходы TBM 850 составляют всего 370 долл. за летный час, тогда как у турбореактивных самолетов сравнимой размерности этот показатель не опускается ниже 500–600 долл. за час. Кроме того, статистика показывает, что средняя загрузка делового самолета легкого класса составляет 2–3 чел., поэтому 6–8-местные бизнес-джеты зачастую избыточны. Максимальная крейсерская скорость TBM 850 составляет 592 км/ч, а дальность полета при необходимом навигационном запасе — около 2900 км, что при полете из Москвы позволяет охватить всю Европу за исключением Испании.

Продажи в России TBM 850 только начались, поэтому компания предпочитает не раскрывать подробности ни о ходе переговоров с заказчиками, ни даже о их количестве. Однако консервативная оценка потенциальной емкости местного рынка, по мнению Виктора Кукляева, составляет около 10 машин в год, хотя сразу выйти на такой уровень невозможно.

В начале июля 2008 г. суммарный объем продаж TBM 850 в мире превысил 200 машин — этот результат был достигнут через



TBM 850 уступает своему прямому конкуренту PC-12 по объему салона, но превосходит по скорости — за каждый час полета TBM 850 обгоняет PC-12 на 15 мин

32 месяца после официального запуска программы в середине декабря 2005 г. Большинство самолетов продано в США; доля Европы составляет 20%, Южной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона — 10%. Сейчас в качестве перспективных рынков выдвигаются Бразилия, Австралия

и Россия. Стоимость портфеля заказов на TBM 850 превысила 280 млн долл. Это примерно 100 машин, из них около 50 — с поставкой в 2009 г., что составляет 75% плана выпуска на следующий год.

Алексей Синицкий

АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

6-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА
8–9 октября 2008 г.
Гостиница «Ренессанс-Москва»







конференция организована

ATO EVENTS

при участии

АЭВТ

генеральный партнер

S7 AIRLINES

спонсорская поддержка

Rolls-Royce

Lufthansa Systems

Манакут
СТРАХОВАЯ БРОКЕР

ТОАП

АОН

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

отель-партнер

RENAISSANCE
MOSCOW HOTEL

медиаподдержка

AVIA.RU **АвиАПОРТ**

Jet

AVIATION Today

интерфакс **ПРОМЫШЛЕННЫЙ**

www.events.ato.ru

8/10/2008
9/10/2008

К участию приглашаются руководители и специалисты авиакомпаний, российских и зарубежных предприятий авиационной промышленности, представители министерств, федеральных агентств и служб России, ведущие эксперты финансовых, инвестиционных кругов, лизинговых и страховых компаний, обозреватели российских и международных СМИ.

Участие в форуме подтвердили представители авиакомпаний: AirBridge Cargo, AirUnion, Austrian Airlines, Bangkok Airways, Finnair, JetAir, Loftleidir Icelandic, UTAir, Red Wings, S7 Airlines, Sky Express, Tajic Air, TAP Portugal, «Авиалинии Кубани», «АВКОМ», «Ангара», «Армавиа», «Атлант-Союз», «Аэросоит», «Аэрофлот-Дон», «Аэрофлот-Карго», «Аэрофлот-Норд», «Аэрофлот — российские авиалинии», «Белавиа», «ВИМ-авиа», «Волга-Днепр», «Газпромавиа», «ГТК Россия», «Дальавиа», «Джет-2000», «Кавминводавиа», «КД авиа», «Лукойл-Авиа», «Нефтеоганский ОАО», «Оренбургские авиалинии», «Пермские авиалинии», «Полет», «Регион-Авиа», «РусЛайн», «Саратовские авиалинии», «Северсталь», «Тесис», «Трансаэро», «Тулпар», «Уральские авиалинии», «Центр-Авиа», «Эльбрус-Авиа», «Якутия».

Основные темы конференции

- Пути повышения эффективности деятельности авиаперевозчиков
- Интеграция российского воздушного транспорта в мировую гражданскую авиацию
- На пути к дерегулированию рынка
- Модернизация парка российских авиакомпаний
- Бурный рост авиаперевозок в России: причины и последствия


Тел.: (495) 626 5329, e-mail: events@ato.ru

Серия обучающих семинаров по финансовому, юридическому и страховому сопровождению приобретения воздушных судов авиакомпаниями России и СНГ

Семинар № 4

КАК ПРИОБРЕСТИ ДЕЛОВОЙ САМОЛЕТ

9–10 декабря 2008 г., Москва, гостиница «Ренессанс»



«КАК ПРИОБРЕСТИ ДЕЛОВОЙ САМОЛЕТ» — четвертый из цикла семинаров, посвященных углубленному изучению финансовых аспектов, юридического сопровождения и страхового обеспечения сделок по приобретению ВС в собственность и лизинг.

Докладчики и лекторы — представители юридической фирмы Debevoise & Plimpton, банков, лизинговых и консалтинговых компаний.

В программе семинара:

- Деятельность оператора деловой авиации: основные юридические, налоговые и таможенные вопросы в рамках российского законодательства
- Финансирование покупки самолета деловой авиации: проблемы и решения
- Импорт комплектующих: оформление и финансирование
- Выбор авиационного регистра
- Источники авиационного финансирования

Примите участие в составлении программы семинара на сайте www.events.ato.ru

К участию приглашаются представители операторов деловой авиации, лизинговых и страховых компаний, банков.

медиаподдержка

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ
PUBLISHED BY
AVIATION WEEK

AVIATION Today
международный авиационный портал

Jet

отель-партнер

RENAISSANCE.
MOSCOW HOTEL
Great Russian Traditions

МАКС-2009 приглашает деловую авиацию

Динамичное развитие деловой авиации в России отражается не только на специализированной выставке JetExpo-2008, но и на главном авиакосмическом салоне страны — МАКС. Как рассказал «Обозрению JetExpo-2008» заместитель гендиректора ОАО «Авиасалон» (организатора МАКС) Николай Занегин, в 2009 г., помимо общей модернизации авиасалона в рамках создания в Жуковском транспортно-выставочного комплекса России, ряд существенных нововведений коснется разделов бизнес-авиации и авиации общего назначения.

Под экспозицию деловых и частных самолетов будут выделены специально оборудованные площадки увеличенного размера, причем на статической экспозиции по-

явится возможность установить временные шале (с кондиционированием воздуха) в непосредственной близости от самолетов, что призвано повысить эффективность переговоров с потенциальными заказчиками. Более того, будут разрешены показательные полеты самолетов деловой авиации, в том числе и по просьбе заказчиков — такие полеты будут осуществляться вне зоны демонстрационных полетов.

В целом организаторы МАКС-2009 уделяют большое внимание активизации именно деловой части выставки — будет проведено гораздо более жесткое разграничение между днями для специалистов и днями для широкой публики. Также планируется построить 24 новых шале — их

На МАКС-2009 увеличится количество временных шале для переговоров в непосредственной близости от бизнес-джетов



А.Б. Е. Мадра

общее число достигнет 80. Для облегчения завоза оборудования и экспонатов на выставку планируется организовать отдельный въезд и маршрут движения, который будет отделен от основной территории ЛИИ им. Громова.

Алексей Синицкий

Аромат осени в «Золотом кольце»

С 16 по 30 сентября гостиница «Золотое кольцо» приглашает участников и гостей JetExpo-2008 насладиться изысканными блюдами в специальном предложении от шеф-повара ресторана «Панорама». Блюда специального меню приготовлены из ингредиентов, пребывающих в самом расцвете своих вкусовых качеств: нежнейшие устрицы с трюфельным соусом, суп из золотистой запеченной тыквы, горячая закуска из гусяной печени с ароматными лесными ягодами, филе оленя с брусничным соусом, румяные пироги с яблоками и ягодами, а также большое разнообразие фаворитов осени — грибов и орехов. Прекрасное гастрономическое впечатление дополнит великолепный вид на Москву с высоты птичьего полета, который открывается из зимнего сада ресторана.

Ресторан «Панорама» открыт ежедневно с 12:00 до 24:00 по адресу: ул. Смоленская, дом 5, гостиница «Золотое кольцо», 22-й этаж. Телефон для справок и бронирования столиков: 725 0214.



The First Phenom 300 for Russia



Embraer expects deliveries of its Phenom 300 VLJ to international customers to start in the second half of 2009

Embraer

Embraer (Booth B130) expects to have its first Phenom 300 Very Light Jet (VLJ) sold in Russia by the end of JetExpo 2008, although it is displaying the much larger Legacy 600 at the exhibition's static display.

“I think that more and more people are starting to turn to the capabilities of small jets,” said Colin Steven, the company's vice-president for Europe, Africa and the Middle East, in an interview with Show Observer JetExpo 2008. “For example, the Phenom 300 could fly from Moscow to London at lower operating costs than a larger jet.”

The irony of buying a VLJ for operations in Russia, however, is that airport parking fees have no relation to the aircraft size — the

owner will still have to pay as much for parking their VLJ as they would for a larger airplane.

To develop its business in Russia, Embraer has appointed one sales and marketing representative for the market so far. The manufacturer also is considering dispatching maintenance personnel to Russian airports.

Embraer's recently-inaugurated service center in Prague is qualified to provide maintenance on Phenom VLJs. First deliveries of Phenom 300s to international customers are expected in the second half of 2009; the first two prototypes are currently undergoing flying tests.

Polina Zvereva

Bizjets Leave Berlin's Tempelhof Airport for Schoenefeld

Almost all of the business aviation operators previously based at Berlin's downtown Tempelhof Airport have now moved to another airport serving the German capital city — Schoenefeld. The last remaining carriers will leave Tempelhof by late October, after which the loss-making airport will be closed down. Another Berlin airport scheduled for closure is Tegel.

Schoenefeld, for its part, will be turned into Berlin-Brandenburg International Airport (BBI) — Berlin's single aviation hub, which is expected to be in its full operational mode by 2011.

Business aviation operators are flocking to Schoenefeld's recently-built German Aviation terminal, which will eventually become part of BBI. A total of 10 hangars for business aircraft already have been erected at the airport. According to Rainer Schwarz, CEO of Berlin's Berliner Flughäfen airport authority, the terminal will continue to expand based on demand from operators.

A total of 7.5 million euros will be invested in the development of business aviation infrastructure at BBI. This investment program covers the construction of a three-story office building with a total floor area of 10,000 sq. meters, along with a new aircraft hangar measuring 2,800 sq. meters.

Schoenefeld handled more than 11,000 business aircraft movements last year, and this level of activity is expected to grow after the opening of BBI.

Polina Zvereva



A total of 7.5 million euros will be invested in business aviation infrastructure at Berlin's new airport hub

Dassault в ожидании хороших продаж в России



В этом году Dassault рассчитывает продать 25 деловых самолетов в России и СНГ

Российский рынок деловой авиации растет быстрыми темпами, привлекая все большее внимание мировых производителей авиатехники. Как рассказал «Обзору JetExpo-2008» Алан Обри, вице-президент по маркетингу и продажам компании Dassault, в 2007 г. доля России в объеме продаж новых самолетов этого производителя в Восточном полушарии составила 20%, а в общемировых продажах — 12%. В прошлом году Dassault продала в нашей стране и странах СНГ 25 самолетов. За последние четыре года ее

портфель заказов в этом регионе достиг почти 70 машин, 25 из которых уже поставлено.

«Мы надеемся, что результаты продаж в России в 2008 г. будут очень похожими, около 25 самолетов, — говорит Алан Обри. — Мы закончили первую половину года с теми же показателями, что и годом ранее, а это означает, что рынок по-прежнему очень активен». Он также объяснил, что клиентами Dassault в России являются молодые бизнесмены из быстрорастущих компаний, которые предпочитают принимать самостоятельные решения. «Здесь выгодно вести бизнес, — объясняет г-н Обри. — Во время нашей последней сделки мы подписали контракт через три недели после того, как впервые встретились с покупателем, что очень быстро для нашей отрасли».

JetExpo-2008, по мнению Dassault (стенд B110), может предоставить хорошие возможности для увеличения портфеля заказов, т. к. на прошлогодней выставке компания продала три самолета.

Максим Пядушкин

АЗН-В не для всех

Компания «Московские авиационные услуги», учрежденная правительством Москвы, готовится к внедрению в столице системы автоматического зависящего наблюдения АЗН-В. Развертывание системы является частью масштабной программы по развитию в городе АОН, рассчитанной на два года. АЗН-В предназначена для обеспечения безопасной эксплуатации вертолетов и легкомоторных самолетов на высотах «ниже нижнего эшелона». Уже завершены предварительные испытания, в которых принимали участие одномоторный самолет М-101Т и вертолет Ми-8. Сейчас «Московские авиационные услуги» заканчивает установку необходимого наземного оборудования в разных районах столицы.

Внедрение АЗН-В является необходимым, но не единственным условием для начала коммерческой эксплуатации вертолетов над столицей. Главная проблема заключается в том, что коммерческие полеты в пределах МКАД запрещены Министерством обороны и на скорую отмену этого запрета надежды мало.

При этом вертолетам городских служб над Москвой летать позволено, но процедура получения разрешения на каждый вылет может затянуться на несколько суток. В частности поэтому до сих пор не воплоще-



Коммерческие полеты в пределах МКАД запрещены Министерством обороны, и на скорую отмену этого запрета надежды мало

на давняя мечта московского правительства об организации службы муниципального аэротакси. Волокита, предваряющая каждый полет над столицей, свела бы на нет саму концепцию авиаперевозок «по требованию».

Единственная организация, которая уже сегодня сможет воспользоваться системой АЗН-В, — это МЧС, на которое ограничения по эксплуатации авиатехники над Москвой не распространяются.

Андрей Быстров

2,25 млрд долл. за Jet Aviation

За месяц до открытия JetExpo-2008, в середине августа, было объявлено об одной из крупнейших в последнее время сделок на рынке деловой авиации. Американская корпорация General Dynamics (GD) приобрела мирового провайдера услуг для деловой авиации — швейцарскую компанию Jet Aviation (стенд В150). Приобретение обошлось корпорации в 2,25 млрд долл. Планируется, что сделка будет закрыта до конца года.

Аналитики назвали сделку стратегическим шагом, основой для создания крупнейшего в мире предприятия по обслуживанию в сфере деловой авиации. В состав авиационного подразделения GD входит корпорация Gulfstream Aerospace, а также сеть центров ТОиР, шесть из которых расположены в США и лишь один — в Европе. Приобретение Jet Aviation, 25 филиалов (FBO, центры отделки, станции техобслуживания) которой разбросаны по всему миру, позволит

GD реализовать давнее стремление стать глобальным провайдером услуг ТОиР самолетов административного класса.

«Мы рады приобрести Jet Aviation и будем развивать его успех с прежней командой, — заявил председатель совета директоров и управляющий директор General Dynamics Николас Чабра. — При Permira Funds [бывший собственник. — Прим. АТО] Jet Aviation стала мировым лидером на рынке услуг для деловой авиации, а в качестве подразделения General Dynamics Jet Aviation поддержит одну из основных сфер нашего роста». По словам Чабра, главный интерес для американской компании представляет сегмент ТОиР, приносящий Jet Aviation 29% доходов.

Как рассказал «Обозрению JetExpo-2008» президент Jet Aviation Питер Эдвардс, после завершения сделки его компания не планирует никаких изменений в списке услуг, пре-



Покупка Jet Aviation американской General Dynamics никак не отразится на российских клиентах, которые пользуются услугами сервисного центра этой швейцарской компании во «Внуково-3»

доставляемых клиентам, и продолжит работу в качестве независимого подразделения GD.

В прошлом году Jet Aviation пришла и в Россию. В терминале «Внуково-3» заработал центр техподдержки швейцарской компании, где сегодня осуществляется линейное обслуживание самолетов Bombardier семейства Challenger и Global. По словам Эдвардса, компания планирует расширить спектр предоставляемых во Внуково

услуг по техническому обслуживанию ВС: «Мы будем готовить дополнительный персонал и ведем переговоры с аэропортом о расширении нашей инфраструктуры». Что касается создания в России своего FBO, то компания обсуждает эту возможность, но окончательное решение будет зависеть от развития ситуации на российском рынке деловой авиации.

Максим Пядушкин



Если Вы — управляющий компанией или VIP-персона высшего ранга, правильный выбор при подборе поставщика услуг в сфере деловой авиации может способствовать успеху Вашей организации и значительно улучшить Ваш стиль жизни.

Компания «БэстДжетс» удовлетворит требования даже самого взыскательного клиента, а также предоставит Вам полный комплекс услуг, который оправдает и превзойдет Ваши ожидания.

Наш колоссальный опыт в обслуживании крупных холдингов и VIP-персон в международном масштабе откроет для Вас доступ к безграничным возможностям.

VIP-чартеры • Продажа воздушных судов • Менеджмент

Россия, 115191, Москва, 4-й Рощинский проезд, д. 19, офис 503
Тел.: +7 (495) 646 0 222
Факс: +7 (495) 646 0 333
E-mail: sales@bestjets.ru
SITA: MOWBJXH
www.bestjets.ru

Whether you are a top executive on the move, or a high profile VIP, making the right choice when selecting a business aviation services supplier can contribute to the success of your organization, or considerably enhance your lifestyle.

We are here to simplify your decision. BestJets can now provide you with a complete and integrated range of business aviation services that will meet and surpass all your expectations.

Our vast experience in servicing high profile organizations and VIPs on an international scale will give you access to an infinite world of possibilities.

VIP charters • Aircraft sales • Management

Suite 503, Bld. 19, 4th Roshinsky Proezd, Moscow 115191, Russia
Tel.: +7 (495) 646 0 222
Fax: +7 (495) 646 0 333
E-mail: sales@bestjets.ru
SITA: MOWBJXH
www.bestjets.ru

От первого лица

«Мы всегда стремились опережать конкурентов в выходе на новые рынки»

Жан
РОЗАНВАЛЛОНПрезидент
Dassault Falcon

Самолеты Dassault Falcon появились в российских аэропортах задолго до того, как перроны «Внуково-3» заперстрили бизнес-джетами всех марок и размерностей. О стратегии выхода на новые рынки и специфике развития компании рассказал президент Dassault Falcon Жан Розанваллон.

— Как влияет на Вашу рыночную стратегию и на географию продаж тот факт, что Dassault — европейский производитель?

— Самое осязаемое влияние в том, что приблизительно 60% наших затрат — в евро, тогда как почти вся выручка в долларах. Поэтому мы в гораздо большей степени, чем любой другой производитель авиатехники административного класса, чувствительны к текущему состоянию обменного курса, то есть к ситуации «слабого доллара». Во всем прочем компания Dassault всегда была глобальным производителем. С начала развития деловой авиации в 50–60-х гг. рынок определяли США, и если посмотреть на совокупный флот бизнес-джетов, то и сегодня 70% принадлежит американцам. Что касается продаж, то мы первыми из производителей отметили изменение пропорции еще в 2005 г., когда объемы продаж вне территории США начали расти. В 2006 г. тенденция окрепла, и в 2007 г. более 70% новых заказов поступило не из Соединенных Штатов. В текущем году соотношение пока сохраняется. Я бы сказал, что для Dassault это смещение произошло быстрее, чем для остальных.

— Заставило ли это пересмотреть политику в отношении приоритетных рынков?

— Мы всегда стремились опережать конкурентов в выходе на новые рынки. Это верно и в отношении России. Первые самолеты были поставлены «Газпромавиа» в 1994 г., задолго до начала сегодняшнего бума продаж. Та же ситуация повторилась в Индии — мы продали первый Falcon более десяти лет назад, когда в стране в ос-



новном эксплуатировалась турбовинтовая техника. В Бразилии Dassault принадлежит значительная доля рынка, хотя только сейчас стал появляться спрос на самолеты с большими салонами и повышенной дальностью. Возможно, благодаря европейскому происхождению компания обладает гибкостью, позволяющей быть на шаг впереди. Азия остается пока последним белым пятном на карте: у основных производителей бизнес-джетов доля продаж в страны Азии не превышает 5%, тогда как в случае авиалайнеров этот показатель достигает 35% — то есть потенциал, очевидно, велик.

— В чем конкретно состоит Ваша стратегия «опережения»?

— Мы стараемся на самых ранних этапах найти людей, знающих местный рынок изнутри, принадлежащих к той же культуре. По отличию от конкурентов не строим сложных агентских сетей и подструктур. Люди, которые работают на Dassault, являются сотрудниками компании. Таким образом, мы получаем не опосредованное третьими сторонами, видение которых может отличаться, понимание рынка, его потребностей, местной специфики, культурных особенностей.

Характерной чертой всех развивающихся рынков является то, что для всех клиентов это первая покупка. У них ни-

когда не было собственного самолета, поэтому им нужна всеобъемлющая поддержка. Мы как производитель должны не просто объяснить технические особенности конкретного типа ВС, а помочь понять, в чем состоит эксплуатация авиационной техники. Понимая, что из-за высоких ввозных пошлин российские владельцы передают свои самолеты в управление западным компаниям, сотрудничаем с рядом лояльных операторов, сопровождая весь процесс приобретения и передачи самолета. В России не так уж много компаний, имеющих сертификат эксплуатанта, и мы рассматриваем возможность сотрудничества с российским партнером, чтобы получить российский сертификат эксплуатанта и предлагать услуги управления парком частных самолетов. Этот проект будет, конечно, зависеть от развития ситуации.

— Производство и сборка самолетов Dassault Falcon осуществляется в Европе, кроме центра отделки в Литл-Рок, США. Не рассматриваете ли Вы возможность перенести производство в менее дорогие зоны? Вы упоминали давнее сотрудничество с МиГ...

— Была попытка совместной работы по элементу хвостового оперения, но, наверное, слишком преждевременная. На тот момент различия были во всем. Сейчас, конечно, ситуация меняется. Но если говорить вообще, то отделка салонов составляет львиную долю нашей производственной деятельности за пределами Европы. Однако мы также закупаем двигатели — главным образом у Honeywell и Pratt & Whitney — и авионику у Honeywell и Rockwell Collins. Самолеты 7X по-прежнему собираются во Франции, но в отношении будущих моделей, в частности по программе SMS, консультируемся со специалистами во всем мире относительно расширения географии производства.

— Есть ли уже что-то конкретное?

— Нет, мы реалистично оцениваем обстановку. Ввод в эксплуатацию самолета Falcon SMS запланирован на 2014 г. Мы проводим консультации со всеми крупными поставщиками систем и комплектующих, включая авионику, шасси и так далее. Список этих компаний и стран существенно расширен по сравнению с предыдущими программами.

Беседовала Елизавета Казачкова

Avanti II: Efficient and Green

The 2008 JetExpo marks the first time that Italian manufacturer Piaggio Aero has brought its P180 Avanti II twin-pusher turboprop business aircraft to Russia. The Avanti II differs from the original P180 design in its more powerful engines, the Rockwell Collins Pro Line 21 integrated avionics system, and a new cabin interior.

Rising aviation fuel prices explain the recent popularity surge of turboprop aircraft, which are less fuel-thirsty than jets. This is especially true of the Avanti II, the fastest turboprop airplane available on the market. Its high airspeed, low cabin noise and unsurpassed fuel efficiency lower the border-line between turboprop- and turbofan-powered aircraft.

Piaggio's half-year results for 2008 demonstrate a record-breaking 13 Avanti II deliveries, against six for the same period last year, and just two in the first half of 2006. The company's backlog stands at over 100 aircraft, worth



Piaggio Aero

Piaggio delivered 13 Avanti II twin turboprops in the first half of 2008, 100% more than the same period last year

more than \$700 million. In order to meet the production schedule, Piaggio has started the construction of a new P180 production facility in the Italian town of Villanova d'Albenga, about 80 km southwest of its existing production plant in Genoa.

The Avanti II has a maximum operating speed in excess of 400 knots. This makes it slightly slower than Learjet turbofan-driven business aircraft, but much faster than first-generation Cessna Cita-

tion business jets. Most contemporary light business jets (and all of the midsize models) can fly faster than the Avanti II, but the P180 offers the cabin volume of a bizjet for about half the price. Its cabin cross-section comfortably compares to that of the Citation XLS+, Hawker 750 and Learjet 60.

The Avanti II's main virtue is its fuel efficiency, which the company says is unmatched among in-service twin-turboprop pressur-

ized business aircraft models. On a 1,000-mile flight, it will burn 50% less fuel than a mid-size jet. The only other twin-engine pressurized aircraft that can do better is the Eclipse 500 VLJ.

Its high fuel performance noticeably reduces the Avanti II's direct operating costs. Another plus is that it remains one of the most environment-friendly business aircraft of all.

Alexey Sinitsky



143000, Московская область, Одинцовский район, 1 км.
Рублево-Успенского шоссе, здание 6, тел/факс (495) 713-8940,
e-mail: ic@ic-leasing.com, www.ic-leasing.com



ADS-B Coverage to be Provided for Moscow

Moscow Aviation Services, a management company set up by the Moscow city administration, is preparing to introduce an automatic dependent surveillance-broadcast (ADS-B) system in the Russian capital.

ADS-B is part of the program to develop general aviation in Moscow during the next two years. The system, which is designed to ensure safe low-level helicopter operations over the city, has already passed the first series of operational tests involving light aircraft and helicopters. Moscow Aviation Services currently is completing the installation of ADS-B ground components at several locations around the capital.

The system is a pre-requisite for the launch of commercial helicopter services in Moscow. However, the Russian military forbids any commercial flights inside the

35-km-diameter Moscow Ring Road that surrounds the capital city, and there is little hope this ban will be lifted any time soon.

Municipal services are allowed to operate helicopters over Moscow, but any such flights are subject to exasperating clearance procedures. This is one reason why the city administration's long-cherished dream of launching an air taxi service in Moscow has been repeatedly shelved. The amount of paperwork involved in clearing every single flight over the Russian capital undermines the whole idea of seamless on-demand services.

So it appears that the primary beneficiary of the ADS-B program is the Russian Ministry of Emergency Relief, which routinely operates unrestricted flights over Moscow.

Andrey Bystrov

Pilatus Center in Kurumoch

One aspect of the development program for Samara Kurumoch airport calls for the setting-up of a business aviation center. This goal was brought one step closer to reality in June, when Kurumoch agreed on opening a maintenance center for Pilatus aircraft with Air Alpha Aircraft Sales of Denmark (Booth B171) — Pilatus' official distributor in Russia.

According to airport representatives, the Pilatus maintenance

center at Kurumoch will be the only facility in Russia where clients will receive full service — from assistance in aircraft acquisition to after-sales maintenance. This approach already has shown its first results, as Moscow-based air-taxi operator Dexter identified Kurumoch as the base for one of its future 25-aircraft fleet of single-engine Pilatus PC-12 turboprops.

Andrey Bystrov

The Pilatus maintenance center at Kurumoch will certainly be useful for the Dexter taxi operator, which plans to station a part of its PC-12 fleet in Samara



ABE Media

Отель пришел к клиентам

Выставка JetExpo привлекает не только прямых участников индустрии деловых перевозок — производителей и операторов бизнес-самолетов, аэропорты и сервисные компании — но и компании из смежных отраслей, которым тоже интересны VIP-пассажиры. Так, впервые на выставке представлен московский пятизвездочный отель Renaissance (стенд A131), который с 1997 г.

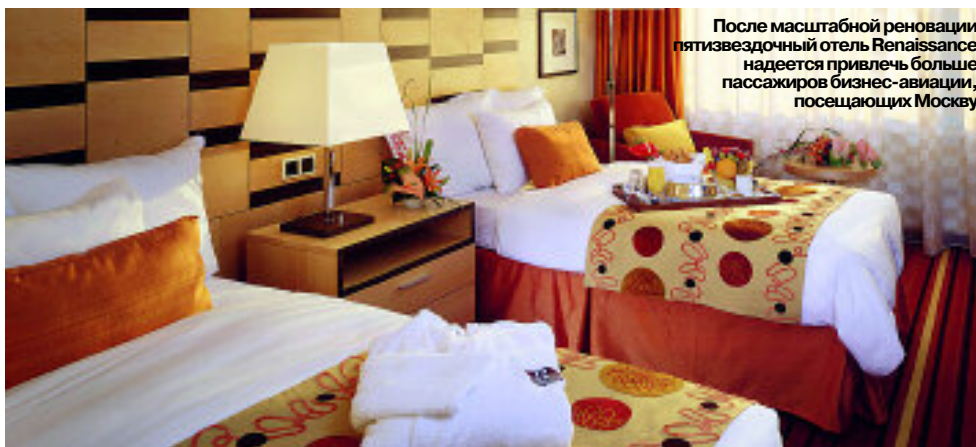
управляется международной компанией Marriott International, владеющей более чем 2800 гостиницами в 65 странах мира.

Помимо того что в Renaissance традиционно останавливается много участников и гостей выставки, участие отеля в JetExpo преследует и другие цели. Как рассказала «Обзору JetExpo» Диля Харасова, заместитель директора по связям с общес-

твенностью Renaissance, начало выставки совпало с окончанием грандиозной реновации отеля, занявшей часть 2007 г. и добрую половину этого года. Реконструкция коснулась прежде всего номерного фонда отеля. Модернизировано было все — от дверей и светильников до ковровых покрытий и конструкции шкафов, от мебели и обоев до картин и электрических схем. Особое внимание при реконструкции уделялось спальным местам и безопасности гостей. Теперь все комнаты оборудованы новыми электронными замками с самыми чувствительными датчиками дыма.

Помимо комнат обновлена и зона лобби. По мнению представителей отеля, его пространство стало гораздо более современным, наполненным воздухом и светом. Но, несмотря на новый урбанистический дизайн, лобби Renaissance сохранило прежний уют, высоко ценимый гостями. Кроме того, после реновации распахнулись двери три новых ресторана: La Stazione, «495» и Metro Bar.

Максим Пядушкин



После масштабной реновации пятизвездочный отель Renaissance надеется привлечь больше пассажиров бизнес-авиации, посещающих Москву

Renaissance

МЫ - КРЫЛЬЯ ВАШЕГО УСПЕХА WWW.RUSVIP.RU

тел: (812) 271-76-46
 тел./факс: (812) 274-43-16
 моб. тел.: (921) 887-70-80
 email: fly@rusvip.ru

190000, Россия
 Санкт-Петербург
 3-ая Советская, д. 11/13
 офис 34

**АРЕНДА
 САМОЛЕТОВ
 ВЕРТОЛЕТОВ
 VIP ЧАРТЕРЫ
 В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА**

Rus Via Avia
 www.rusvip.ru

Утвердить право собственности

Воздушные суда в России, как и в ряде других стран, отнесены к недвижимому имуществу. В соответствии с законодательством права на недвижимое имущество и все сделки с ним должны регистрироваться в государственном реестре. Проблема в том, что для ВС, в отличие от обычной недвижимости, такого реестра не существует. Реестр ВС, который ведется в Росавиации, регистрирует эксплуатанта ВС, но не подтверждает права собственности на него.

Подобная ситуация негативно сказывается на развитии всей гражданской авиации в России, но в случае с деловой авиацией и авиацией общего назначения проблема стоит особенно остро. Вот почему Национальная ассоциация деловой авиации (НАДА) обратилась в Государственную думу с письмом, содержащим ряд предложений по усовершенствованию законопроекта «О государственной регистрации прав на воздушные суда и сделок с ними». В обращении отмечается, что «отсутствие в РФ законодательных основ защиты прав собственности на ВС путем государственной регистрации таких прав и различных видов сделок и правовых действий с ВС» препятствует развитию региональной и малой авиации. В частности, правовой вакуум ограничивает возможности эксплуатантов в привлечении кредитов на приобретение авиатехники и сдерживает развитие лизинга ВС, поэтому в его устранении в равной степе-

ни заинтересованы как владельцы техники, так и финансовые и страховые структуры.

Проект соответствующего Федерального закона (№ 360850-3) был принят Госдумой в первом чтении в конце апреля 2004 г., после чего в него вносились доработки. Однако, по мнению юридического комитета НАДА, ряд положений законопроекта требуют дальнейшей корректировки. Так, юристы НАДА полагают целесообразным оговорить порядок применения российского и международного права в ситуациях с участием представителей разных государств. Отсутствие в законе специальной главы, регулирующей этот вопрос, приведет к разночтениям в случае конфликта интересов российского собственника и зарубежных партнеров (оператора, банка, авиационных властей и т. д.). Кроме того, требуется четкая фиксация полномочий ответственного государственного органа в вопросах приостановления регистрации и установления перечня документов, необходимых для процедуры регистрации ВС, а также регламентация процедуры обжалования действий и решений государственных органов. Такие меры позволят предотвратить произвол со стороны чиновников и защитить интересы участников российского рынка бизнес-авиации, считают юристы НАДА.

Алексей Синицкий

Учиться на Diamond

Австрийская компания Diamond Aircraft, специализирующаяся на производстве турбовинтовых самолетов, а также ВС категории personal light jet, была выбрана авиакомпанией «Аэрофлот» в качестве поставщика учебно-тренировочных машин для летной школы авиакомпании. Российский перевозчик намерен запустить свой проект в октябре — Diamond Aircraft уже поставил необходимые тренажеры. Однако из-за длительной сертификации, которую должно прой-

ти учебное заведение, пока в процессе обучения будет участвовать Сасовское летное училище ГА. Практическая часть подготовки будет идти в «Аэрофлоте»; тренажеры Diamond Aircraft уже поставлены в компанию. Перевозчик для своей школы планирует поэтапно ввозить машины DA-40 Diamond Star (одномоторная машина для первоначального обучения) и DA-42 Twin Star (двухмоторный выпускной самолет). Стоимость DA-40 — 300 тыс. евро, DA-42 — 400 тыс. евро. По-



Теперь пилоты «Аэрофлота» будут сдавать выпускные экзамены на турбовинтовых DA-42 Twin Star

ка речь идет о десяти самолетах и их тип не уточняется, как говорят в компании. Поставки будут идти поэтапно.

Полина Зверева

Диспетчерская на колесах

В конце августа Международный аэропорт Курумоч (Самара) представил мобильный пункт управления (ПУ) собственной разработки для обслуживания вертолетных площадок и аэродромов, не оснащенных стационарными радиотехническими средствами. В комплект оборудования автономного пункта управления, размещенного на базе микроавтобуса «ГАЗель», входят две радиостанции УКВ-диапазона, средства спутниковой связи, средства метеобеспечения и ноутбук с модулем GPS-приемника. Обслуживают пункт два-три специалиста.

Курумоч, в чьем ведении сейчас находится единственный в Самарской области вертодром (за пределами территории аэропорта), планирует использовать мобильный пункт в рамках программы по развитию региональных и местных авиаперевозок, предполагающей создание сети аэродромов, вертодромов и вертолетных площадок в регионе. Эксплуатировать новые объекты будет Курумоч, который и разработал программу, — сейчас ее курирует областное Министерство транспорта.

Первым этапом реализации программы должно стать сооружение вертолетной площадки в черте города, на берегу Волги. Выбор места под строительство в июне этого года одобрил мэр Самары.

Андрей Быстров

no permanent ground control facilities.

This is understood to be an in-house development, and the fully autonomous "tower" includes two VHF radios, satcom equipment, a weather station and a GPS-enabled workstation. The vehicle is serviced and operated by a crew of two to three persons.

The airport expects to integrate this mobile control post into its large-scale initiative of building a network of helipads across the Samara Region. (Kurumoch currently operates the region's only heliport, located outside the airport grounds.) Most of the funding for the ambitious plan will be sought from private investors.

The project is supported by the regional administration, which could even finance the construction of a helipad within the city limits, on the bank of the river Volga. The mayor of Samara personally approved the construction site location in June 2008.

Андрей Быстров

Mobile Tower for Samara

In August, Samara's Kurumoch airport unveiled a minibus-based "mobile control tower" concept — providing a complete set of traffic-handling equipment for helipads and airfields that have

«Авком» создает комплекс в Домодедово

Ожидается, что в начале осени компания «Авком» конкретизирует свои планы по созданию комплекса деловой авиации в Домодедово (соответствующий тендер компания выиграла в начале 2008 г.). Новый терминал, расположенный в западной части аэропорта, будет включать зону техобслуживания, перрон на 60 стоянок воздушных судов, ангары для хранения и обслуживания деловых самолетов общей площадью 15 тыс. м². Площадь существующего терминала «Авком-Д» 1,5 тыс. м², ангара — 3 тыс. м². У компании есть лицензия и допуски на обслуживание большинства типов деловых ВС, инженеры имеют европейскую и американскую сертификацию, сертификацию Каймановых островов и других авиационных властей; в случае необходимости приглашаются иностранные специалисты, что позволяет «Авкому» выполнять ТО практически любого бизнес-самолета своими силами.

Создавая новый комплекс, «Авком» намерен сохранить в прежнем виде свой существующий терминал «Авком-Д» и даже устроить между ними конкуренцию. «Это будут раз-

ные бренды, разные команды менеджеров, которым будет предоставлена полная самостоятельность, чтобы ни то ни другое предприятие не загнивало в рутине, а боролось за клиента, работало в условиях, более приближенных к рыночным, — рассказывает президент «Авкома» Евгений Бахтин. — В Европе это порядок, там в каждом аэропорту 5–10 FBO, в Америке 15–16, это нормально».

В настоящее время «Авком» ведет переговоры с несколькими крупными хэндлинговыми компаниями, подбирая технологического оператора процессов обслуживания в бизнес-терминале. При этом общий и финансовый контроль деятельности предприятия останется за «Авкомом».

Что касается организации обслуживания клиентов, то главная забота, по словам Бахтина, состоит в том, чтобы максимально индивидуализировать обслуживание каждого пассажира, исключить нежелательные встречи и «пересечение» клиентов, обеспечить безусловную безопасность пассажиров и воздушных судов.

Алексей Синицкий



Новый комплекс «Авкома» будет конкурировать с существующим терминалом компании — «Авком-Д»

А.Б. Мезина



2-я ежегодная международная конференция ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

18-19 февраля 2009 года, г. Москва, гостиница «Ренессанс»

организатор

ATO EVENTS

при поддержке



www.events.ato.ru

Конференция организована компанией ATO Events при участии Объединенной ассоциации деловой авиации UBAA. Мы приглашаем к участию в форуме представителей российских и зарубежных операторов деловой авиации, авиационных властей, брокерских компаний, аэропортов и хэндлинговых компаний, финансовых и инвестиционных кругов, страховых и лизинговых компаний, производителей ВС деловой авиации, поставщиков услуг ТОиР, продуктов и услуг для деловой авиации.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Российский рынок бизнес-авиации: статистика и тенденции
- Законодательное обеспечение деятельности операторов бизнес-авиации: вопросы и решения
- Развитие инфраструктуры бизнес-авиации в России: проблемы и перспективы
- Эффективная эксплуатация и управление парком: передовой опыт операторов
- Обслуживание, ремонт и переоборудование самолетов деловой авиации: возможности в России и за ее пределами

медиа поддержка

отель-партнер



Тел.: +7 (495) 626-5329, факс: +7 (499) 245-4946, e-mail: events@ato.ru, www.events.ato.ru

Further on.


FINMECCANICA
1948 - 2008
A legacy for the future.



| GRAND |

Номер нашего стенда - D130

МЫ СТРОИМ РЕШЕНИЯ.

AgustaWestland – мировой лидер в области летательных аппаратов с вертикальным взлетом, способный предложить комплексные решения, задуманные и реализованные для удовлетворения ваших требований. Решения для более быстрого и более эксклюзивного перелета руководителей, для безопасных пассажирских перевозок на самые недоступные нефтяные платформы, для сегодняшних и будущих потребностей армии и сил охраны правопорядка. А также решения в поддержку гражданского общества, чтобы всегда первыми доставлять помощь в экстренных ситуациях и в случае природных катастроф.



AgustaWestland, индивидуальные решения для вас.

agustawestland.com


FINMECCANICA


AgustaWestland