

# ShowObserver

## ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ RUBAE 2018

ДЕНЬ / DAY

2

ЧЕТВЕРГ, 13 СЕНТЯБРЯ  
THURSDAY, SEPTEMBER 13

Falcon 6X оснастят Fly by Wire нового поколения ..... 2

ABS Jets to introduce critical chain project management ..... 5

Boeing продал 20 BBJ MAX ..... 6

Comlux CEO shared experience with Russian-made aircraft .. 7

A-Group to build fourth hangar at Sheremetyevo ..... 8

Новые рекорды «Внуково-3» ..... 9

Сегмент ТОиР деловых ВС ждет рост спроса на доработки ..... 11

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



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

## «РусДжет» поможет ГСС продать Sukhoi Business Jet

В первый день RUBAE 2018, 12 сентября, российский авиапроизводитель «Гражданские самолеты Сухого» и авиакомпания «РусДжет» подписали соглашение о сотрудничестве по продвижению самолетов Sukhoi Business Jet (SBJ). Документ предусматривает предоставление авиакомпании права оказывать услуги по продажам и маркетингу SBJ. Как пояснил гендиректор «РусДжет» Ярослав Одинцев, суть соглашения заключается в том, что бизнес-оператор поможет ГСС на условиях взаимовыгодного сотрудничества с поиском потенциальных покупателей делового самолета российского производства, а также займется их сопровождением на всех этапах сделки, включая решение вопросов компоновки воздушного судна, поиска экипажа и др.

Кроме того, авиакомпания поделится своим опытом эксплуатации бизнес-версии самолета SSJ 100, который летает под флагом «РусДжет» с августа 2015 г. По данным оператора, средний налет машины на сегодняшний день составляет порядка 60–70 ч в месяц. Глава «РусДжет» Ярослав Одинцев рассказал Show Observer, что авиакомпания планирует взять в операционный лизинг еще два самолета SBJ через Государственную транспортную лизинговую компанию (ГТЛК). Сейчас «РусДжет» работает над тем, чтобы машины поступили в парк авиакомпании в мае-июне 2019 г. По словам Одинцева, авиакомпания уже согласовала компоновку SBJ с пассажироместимостью до 19 чел. — она будет адаптирована как под возможность выполнения корпоративных рейсов, так и для покресельной продажи мест. ■

Евгения Коляда



Соглашение подписали вице-президент ГСС по продажам SBJ Евгений Андрачников (слева) и глава «РусДжет» Ярослав Одинцев  
THE AGREEMENT WAS SIGNED BY SCAC VICE-PRESIDENT SALES – SBJ EVGENY ANDRACHNIKOV (LEFT) AND RUSJET CEO YAROSLAV ODINTSEV

## RusJet to help market Sukhoi Business Jets

On the first day of RUBAE 2018, Russian aircraft manufacturer Sukhoi Civil Aircraft (SCAC) and RusJet Airlines signed an agreement to jointly promote the Sukhoi Business Jet (SBJ), the VIP version of the SSJ100 regional airliner.

Under the contract, the Russian operator will help SCAC with SBJ marketing and sales. RusJet CEO Yaroslav Odintsev commented that his airline will be assisting the manufacturer in searching for potential customers “within a mutually beneficial partnership.” RusJet will also walk future customers through the entire acquisition process, providing assistance in choosing of cabin configuration, hiring crew, etc.

Odintsev added that the carrier is willing to share its experience operating the single SBJ which has been flying for RusJet since August 2015, clocking between 60 and 70 flight hours monthly. The operator is planning to lease two more of the type from State Transport Leasing Corporation, Odintsev revealed to Show Observer. The airline is looking to add the aircraft to its fleet in May or July 2019, he said, adding that RusJet will go for a cabin configuration seating 19 passengers. Seats will be sold either individually or in bulk for corporate charter needs. ■

Yevgenia Kolyada

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ RUBAE 2018

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Управляющий директор**  
Максим Пядушкин

**Главный редактор**  
Артём Коренько

**Авторы**

Татьяна Володина, Елизавета Казачкова,  
Евгения Коляда, Екатерина Шатилова

**Выпускающий редактор**  
Валентина Герасимова

**Директор по продажам и маркетингу**  
Олег Абдулов

**Коммерческий директор**  
Сергей Беляев

**Менеджер по рекламе и маркетингу**  
Анна Тихонова

**Верстка и дизайн**  
Андрей Хорьков

**Распространение**

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

**Редакторы интернет-сайта**  
Юлия Кабардина, Алексей Сапожников

**Редакция:** Тел.: (495) 626-5356  
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 RUBAE 2018: B507**

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

**ATO AIR TRANSPORT OBSERVER**  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
**ОБОЗРЕНИЕ**

**Russia & CIS Observer**

**Ежегодник ATO**

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

**ShowObserver**  
Обозрение выставки **HELIRUSSIA**

**ATO.RU**

**Russian Aviation**  
**INSIDER**

## Распахнули RUBAE

12 сентября во Внуково-3 состоялось открытие выставки деловой авиации под новым названием RUBAE. На торжественной церемонии присутствовали глава Росавиации Александр Нерадько (на фото — справа), гендиректор аэропорта Внуково Василий Александров (в центре) и исполни-

тельный директор Центра деловой авиации Внуково-3 Георгий Шаров. «В этом году скорректирован план: это три рабочих дня. Намечены деловые встречи, круглые столы, и я думаю, что мы взаимно обогатим друг друга своим опытом», — отметил Василий Александров. ■



Марина Лысцева / Marina Lytsseva

## RUBAE opens in Moscow

The 2018 iteration of the Moscow business aviation exhibition, now known as RUBAE, opened at Vnukovo airport on September 12. The opening ceremony was attended by head of the Federal Air

Transport Agency Alexander Neraedko (pictured right), Vnukovo CEO Vasily Aleksandrov and Georgiy Sharov, executive director of the Vnukovo-3 business aviation center (left). “This year’s exhibi-

tion will last for three days,” Aleksandrov commented. “There will be business meetings and roundtable discussions; I am confident that we will mutually benefit from sharing our experience.” ■

## Falcon 6X оснастят Fly by Wire нового поколения

Среди технологических инноваций, имплементированных на новой модели линейки Dassault Falcon 6X — новое поколение цифровой системы управления полетом. В интервью Show Observer летчик-испытатель программы 6X Филипп Дюшато объяснил, что новая система отличается существенно более высокой степенью интеграции не только основных органов управления полетом (элероны, руль управления и руль высоты), но и вторичных, таких как закрылки и впервые представленные на бизнес-джете флаппероны. Помимо снижения нагрузки на летный экипаж усовершенствованная система напрямую приводит к повышению безопасности полета, в частности, за счет улучшенной защиты от выходов за эксплуатационные режимы. Для пассажиров полет также будет более комфортным благодаря более устойчивому поведению самолета в условиях турбулентности.

«Мы уверены, что 6X произведет фурор на российском рынке. Dassault Falcon — пре-

имущественно самолеты для корпоративного использования. Это инструмент бизнеса. Поэтому российские клиенты ценят основные аргументы Falcon: безопасность, эксплуатационная эффективность и операционная гибкость, которые обеспечиваются тремя двигателями, постоянным совершенствованием технологий, в том числе системой FalconEye и новым поколением цифровой системы управления полетом», — подытожил вице-президент по продажам Dassault Aviation Жиль Готье, сообщив Show Observer, что система синтетического видения FalconEye только что сертифицирована EASA для использования на заходе на посадку до высоты 100 футов.

На выставке Dassault Aviation предлагает участникам оценить размеры салона нового модели линейки Falcon 6X — пока только в формате виртуальной реальности. Натурный макет салона, возможно, будет представлен на RUBAE 2019. ■

Елизавета Казачкова

# Н145 МЯГКАЯ ПОСАДКА ДАЖЕ В ШТОРМ



**FLY**  
**WE MAKE IT**

Н145 является наилучшим выбором при проведении спасательных операций, будь то на море, в горах или в снегопад. Компактный и многофункциональный, Н145 обладает непревзойденными летно-техническими характеристиками даже в самых сложных погодных условиях.

Надежный. We make it fly.



16-й международный авиационный форум

ATO EVENTS

# КРЫЛЬЯ БУДУЩЕГО

14–15 ноября 2018 года, Москва

Крупнейшая в Евразии конференция, определяющая основные тенденции будущего гражданской авиации. В форуме принимают участие более 550 представителей отрасли из 20 стран Америки, Европы, СНГ, Ближнего Востока и Азии.

В рамках деловой программы

## Форум «Крылья будущего»

- Будущее авиации и туризма.
- Перспективы рынка авиаперевозок в России и СНГ.
- Инновации для авиации.
- Аэропорты будущего.

## Актуальные проблемы и будущие вызовы рынка России и СНГ

- Фокус на российскую авиационную промышленность.
- Повышение транспортной мобильности: маршрутная сеть и доступность.
- 150+ участников.

## Авиафинансирование: оптимальные инструменты

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

## Церемония вручения премии «Крылья будущего»

- Конкурс среди талантливых управленцев в возрасте до 35 лет, которые уже сейчас приносят новые идеи, технологии и энергию в развитие бизнеса, а в будущем определяют новое лицо авиатранспортной отрасли.

## ТОиР в современных условиях

- Лучшие практики в области новейших технологий, применяемых как для инженерных модификаций ВС, так и для индивидуальных решений по ремонту ВС, их агрегатов и узлов.
- 60+ технических директоров авиакомпаний и центров ТОиР.

## Управление человеческим капиталом

- Ярмарка вакансий.
- Авиахакатон команд студентов МАИ, МГУ ГА, МФТИ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

**AIRBUS**

СПОНСОРСКАЯ ПОДДЕРЖКА

 **Lufthansa Technik**

 **BOEING**

 **Lufthansa Consulting**

 **SIRENA TRAVEL**

 **BOMBARDIER**  
the evolution of mobility

 **SITA**

 **EMBRAER**

 **cfm**  
The Power of Flight

 **PowerJet**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

**ATO.RU**

 **AIR TRANSPORT OBSERVER**  
АВИАТРАНСПОРТНОЕ  
ОБОЗРЕНИЕ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

 **Russian Aviation INSIDER**

 **Aviation Explorer**

 **АВИАПОПТ**

 **UHTOPFAK**

 **TRANSPORT PHOTO.COM**

 **AVIAORU**  
NETWORK

 **AIRLINE SUPPLIERS**

 **AIRPORT SUPPLIERS**

 **buying GROUP**

## «Меридиан» снизил нагрузку на персонал

Российская авиакомпания «Меридиан» находится на завершающем этапе внедрения новых программных продуктов по управлению производственными процессами, разработанной компанией «РИВЦ-Пулково». Среди них — система планирования и оперативного управления OpenSky, а также система для организации долгосрочного и краткосрочного планирования в летном подразделении «Экипаж».

«Долгие годы нашим надежным инструментом для планирования и контроля выполнения рейсов, планирования экипажей и работ на авиатехнике был программный продукт BizFlight (ранее он назывался Travico), — по-

яснил Show Observer гендиректор «Меридиана» Владимир Лапинский. — Эта система предоставляла нам инструменты, необходимые для решения большинства наших задач. Но в какой-то момент мы поняли, что функционала BizFlight нам недостаточно, а возможности модифицировать программный продукт ограничены. Мы начали поиски той системы, которая была бы способна решить все наши задачи, и в итоге остановились на программных продуктах компании «РИВЦ-Пулково».

Несмотря на широкие возможности программных продуктов, «Меридиан» попросил «РИВЦ-Пулково» провести необходимые доработки систем. С нуля был



создан модуль, предназначенный для работы с электронными билетами. Еще одной важной доработкой стала разработка модуля для автоматизированной передачи данных в ЕГИС ОТБ. Также были внесены изменения в модуль по организационному обеспечению полетов Control.

В «Меридиане» отметили, что первый опыт работы с новыми программными продуктами уже на практике показал их высокую эффективность: новое ПО позволило снизить нагрузку на персонал и повысить качество работы оператора. ■

Евгения Коляда



## ABS Jets to introduce critical chain project management

Czech bizav operator ABS Jets is in the process of introducing critical chain project management (CCPM) into its working environment. The key philosophy behind the approach is monitoring of changes in the course of aircraft maintenance operations. It allows for detecting problems are already being dealt with. The technology is aimed at cutting maintenance times, as well as reducing workloads, mitigating risks, improving productivity and business management efficiency. The company expects to fully launch the project by late 2018 or early 2019.

The method is chiefly used in issuing daily working orders, redistributing personnel functions, op-

timizing instrumentation, and improving the supply system. The pilot project is scheduled to launch in late 2018 as part of a heavy maintenance check. Going further, CCPM will be gradually introduced for all other maintenance services offered by the company.

ABS Jets has already developed software that will be a tool in planning and decision-making for better critical chain performance. Technical Director Thierry Barre told Show Observer that CCPM will help the company provide customers with more accurate, standardized reporting and transparent information about the progress with maintenance operations. ■

Ekaterina Shatilova

## «ДжетПорт СПб» ускорит разворот бизнес-джетов

Компания «ДжетПорт СПб» — лидер по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в Северо-Западном федеральном округе и в аэропорту Пулково на базе центра бизнес-авиации «Пулково-3» — продолжает совершенствовать качество предоставляемого сервиса и внедряет новые технологии для оптимизации процессов. Осенью провайдер наземного обслуживания планирует уйти от бумажных носителей по фиксации оказанных услуг на перроне и перейти на планшеты. Первый замгендиректора компании Владимир Цуцкарёв пояснил Show Observer, что обычно перед вылетом капитан ВС заверяет своей подписью бланки первичной документации с зафиксированными

в них оказанными услугами. Перевод информации в электронный вид позволит упростить эту процедуру и ускорить процесс выставления счетов.

Кроме того, «ДжетПорт СПб» занимается разработкой IT-программы, которая оптимизирует процесс взаимодействия между «ДжетПорт СПб» и операторами бизнес-джетов. По словам Цуцкарёва, сейчас время разворота ВС в ЦБА «Пулково-3» составляет в среднем от 30 мин до одного часа в зависимости от типа ВС и количества необходимых услуг. Новое IT-решение позволит сократить время обслуживания судов бизнес-авиации на перроне ЦБА «Пулково-3» на 30–40%. ■

Евгения Коляда



## DIRECT ACCESS TO RUSSIAN & CIS CIVIL AVIATION INSIGHTS IN A LANGUAGE YOU UNDERSTAND

The screenshot shows the homepage of 'Russian Aviation Insider'. At the top, there's a navigation menu with categories like 'RUSSIAN AVIATION NEWS', 'AIR TRANSPORT', 'AEROSPACE', 'MRO', 'EVENTS', and 'INSIGHTS'. Below this, there are several news articles with images of aircraft. One article is titled 'First MC-21-300 prototype in taxi trials' and another 'Third Superjet 100 enters service with Brussels Airlines'. There's also a section for 'Aeroflot adds new A321 to fleet'. On the right side, there's a 'NEWSLETTER' sign-up form with a 'Subscribe' button.

Russian Aviation Insider provides the global aerospace community with timely and reliable business news, insights and analysis on commercial aviation in Russia and the other post-Soviet states.

Powered by Air Transport Observer (ATO.ru), Russia & CIS' premier information provider on commercial aviation with a 20-year legacy, Russian Aviation Insider is an invaluable tool both for businesses already present in the CIS and those looking to enter the region's air transport market.



Bookmark it now

[RusAviaInsider.com](http://RusAviaInsider.com)

РЕКЛАМА

@RusAviaInsider 
 [www.facebook.com/rusaviainsider](http://www.facebook.com/rusaviainsider)  
[www.linkedin.com/company/rusaviainsider](http://www.linkedin.com/company/rusaviainsider)

## Сан-Марино приютит бизнес-джеты

Деловая авиация любит тишину, поэтому обнарудование осенью 2017 г. так называемого райского досье (массив материалов, касающихся деятельности офшорных компаний, зарегистрированных в «экзотических» офшорных зонах — например, на острове Мэн) и другие причины заставили собственников и операторов ВС, в том числе из России, активнее искать другие возможности для регистрации бизнес-джетов.

Появившиеся потребности намерен удовлетворить Авиационный регистр Сан-Марино (SMAR), впервые принимающий участие в московской выставке деловой авиации.

«Наша задача — поддерживать высокие стандарты безопасной эксплуатации воздушных судов по всему миру, соответствовать и превосходить ожидания владельцев и операторов ВС и предоставлять нашим клиентам достойное обслуживание на каждом этапе», — заявил Show Observer Дэвид Колиндерс, президент Авиационного регистра Сан-Марино.

Собеседники Show Observer в отрасли отмечают ряд преимуществ

сотрудничества со SMAR, например конкурентную схему ставок и сборов, обеспечивающих исключительное соотношение цены и качества, центральноевропейский часовой пояс и, соответственно, оперативное реагирование на любые запросы (срочная валидация пилотов для фриланса и т. д.) и др.

На сегодняшний день Авиационный регистр Сан-Марино оформил 14 сертификатов эксплуатантов (первый документ выдан в 2015 г.), а также подписал соглашение по статье ICAO 83bis с четырьмя странами: Сербией, Ливаном, Саудовской Аравией и Того — указал Колиндерс.

«Сан-Марино — вполне перспективный регистр, ввиду незапятнанной репутации, местоположения, лояльных законов и требований, клиентоориентированности, опытного руководства, которое учло собственные ошибки при ведении других регистрационных проектов, а также недостатки конкурентов», — прокомментировал для Show Observer аналитик по деловой авиации Артём Артеменко. ■

Артём Коренько

## Boeing продал 20 BBJ MAX

Деловая версия самолета Boeing 737MAX — Boeing Business Jet (BBJ MAX) собрала 20 заказов. Производитель продал BBJ MAX-7, BBJ MAX-8 и BBJ MAX-9 клиентам из разных стран мира. «Мы не раскрываем данные о распределении заказов между моделями. С начала 2018 г. мы получили три заказа на самолеты семейства MAX. Об очередном заказе на самолеты BBJ MAX-7 от Seasons Trading было объявлено на авиасалоне в Фарнборо», — рассказали Show Observer в Boeing.

Поставка базового варианта BBJ MAX-8 запланирована на конец года (заказчик не раскрывается). «Ранее в этом году состоялись выкатка, первый

полет, многочисленные сертификации и вылет BBJ MAX-8 для установки дополнительного топливного бака. В настоящее время проводятся летные испытания BBJ MAX-7, начало поставок запланировано на 2019 г.», — уточнили в компании.

BBJ MAX способен преодолеть от 12 тыс. до почти 13 тыс. км в зависимости от модификации. Эти ВС оснащаются встроенным пассажирским трапом и персонализированным интерьером. Производитель обещает благодаря ремоторизации и улучшенным аэродинамическим характеристикам повышение топливной эффективности на 15%. ■

Татьяна Володина

Swiss Comlux has been present on the market of Russia and CIS since 2004. Last year the group was the first to introduce a Sukhoi Business Jet to the market. CEO of Comlux Aviation Andrea Zanetto shared the operator's experience with the Russian-made aircraft and his views on the local market with RUBAE Show Observer.

**— Mr. Zanetto, please tell us about Comlux experience with the Sukhoi Business Jet.**

— The SBJ we are showcasing on the static display of RUBAE is the first aircraft of the type built and introduced to the market for VIP charter. This aircraft is an example of the group strategy to provide full service to the customer from the completion of the interior at Comlux Completion in Indianapolis, US to the operation of the aircraft by Comlux KZ, our Almaty, Kazakhstan-based operator. Now the SBJ is for sale and our group division Comlux Transactions has been appointed to sell it.

Talking about the aircraft, the size is perfect: it allows a lot of space inside for up to 19 people travelling together in a very stylish corporate-type interior featuring a VIP lounge at the front and first class seating in the aft section. It is the first one of the type to be EASA certified. The range of the aircraft is good, it is what you need in Central Asia to go to the main business destinations in Russia. The aircraft is based in Almaty, it serves our client mainly, but also the VIP charter market. And it has been very popular for corporate use.

**— Did you introduce any modifications on the aircraft?**

— The systems are all standard, because this aircraft is very modern and so it did not require any specific modifications. But in terms of cabin interior, there were a lot of modifications during completion, to the cabin systems, the IFE for passenger convenience, the furniture, the seats — all these are major modifications, requiring approvals. Throughout the completion phase,



**Andrea ZANETTO**  
CEO, Comlux Aviation

there was an efficient team work between Sukhoi and Comlux Completion.

**— What share of your business is generated by the Russian market? Is there any potential in other CIS counties?**

— In terms of VIP aircraft management and charter business, I

from EASA, our own AOC. We actually offer a choice of four AOCs: EASA AOC in Malta, which is the center of our operations, in Kazakhstan (UP-), in Aruba (P4-) for our Large VIP wide body aircraft, 777-200LR Crystal Skye and 767-200ER. Since spring 2018, we offer now a 4th OAC in San Mari-

**“In terms of VIP aircraft management and charter business, I would say that 30% to 40% of our business is coming from Russia and the CIS”**

would say that 30% to 40% of our business is coming from Russia and the CIS.

We are definitely looking for more customers in the region. We have strong capabilities in Almaty - two hangars, Part 145 approvals

no (T7-), which was requested initially by Russian and CIS clients.

**— You have a chance to compare business aviation markets and environments in Europe, Russia and Kazakhstan. What are your observations?**

— Russia is a big market, with lots of competition and big players. It's really the place to be. Kazakhstan is a great country, with geographical location requiring a need for long trips. There is less volume than in Russia but very interesting customers requiring high level of service and long-term expertise in aviation business. In Europe the charter business is becoming more and more as a commodity. Of course, the price is very important, and the competition is fierce. Europe remains the place for travel for both Russia and Kazakhstan. It is more and more becoming one market. The World Cup in Russia was a great experience for everyone, with a fantastic organization; it was great for business aviation, because we had the opportunity to bring many customers to Moscow and the other major cities where the matches were played.

**— What was your experience with the World Cup? Did you fly between cities in Russia?**

— We focused on bringing long-range incoming traffic, mainly to main destinations in Russia, and it was quite smooth. Yes, we did. In fact, there was a specific waiver which was put in place at the time of the World Cup. It was a very smart idea to allow operators to do that. Our customers requiring the internal legs were very satisfied.

**— Is there still something that needs to be changed — or is everything seamless by now?**

— We have our challenges, and every place has its challenges. Traffic — probably everywhere, not only Russia, but at main destinations, it's always a problem. So being able to use the full capability of every airport and its ATC is very important, because at the end of the day, business aviation is about speed and service. We were amazed that the operations worked so smooth during the World Cup: with such big volumes of traffic, this is when business aviation requires more attention from the authorities and from the service providers and airport managers. Speed, efficiency is what business aviation needs in order to allow the VIP passengers to have a smooth experience not only in flight, but also on the ground. ■

Elizaveta Kazachkova

*The full text of this interview is available from RusAviaInsider.com*



Подготовка компании  
к базовому ТО бизнес-джетов  
займет 2–2,5 года

VTS JETS

Российская компания VTS Jets, специализирующаяся на линейном техобслуживании бизнес-джетов производства Bombardier, всерьез задумалась об освоении базовых форм ТО. В мае провайдер, базирующийся во «Внуково-3», успешно прошел

ежегодный аудит EASA на расширение одобренной сферы деятельности (включая работы с периодичностью 1000 л. ч / 24 мес. на Global Series; 1200 л. ч / 12 мес. на Challenger 604/605/650; 1000 л. ч / 12 мес. на Challenger 850; 600 л. ч / 12 мес. на Challenger 300/350).

## VTS Jets углубится в базовое ТО деловых самолетов

Таким образом, VTS Jets достигла максимально возможного уровня по линейному ТО этих ВС.

Гендиректор компании Андрей Акопов рассказал Show Observer, что ежегодно с 2016 по 2018 г. производительность компании росла в среднем на 80–85%. Однако в связи с тем что российский рынок ТО деловых самолетов стабилизировался, в будущем столь значительного роста показателей может уже не быть. «То есть дальнейший рост объемов возможен за счет расширения одобренной сферы деятельности в рамках базового ТО, — пояснил Акопов. — Сейчас мы находимся на этапе подготовки к дальнейшему расширению, что, естественно, требует совершенно иных капиталовложений и кадровых решений».

Еще в начале года Андрей Акопов отмечал, что стратегия

развития VTS Jets предусматривает дальнейшее углубление в тяжелые формы ТО бизнес-джетов, но компания пока «морально» к этому не готова. Ситуация изменилась вследствие нового витка антироссийских санкций и их отрицательного влияния на экономику страны. «В определенной степени санкционные проблемы сыграли нам на руку, — добавил гендиректор VTS Jets. — Мы стараемся гибко реагировать на изменения рынка и поняли, что момент настал, теперь надо сделать все возможное, чтобы его не упустить. Мы видим реальный спрос, т. е. это ответное движение в сторону запросов клиентов».

Евгения Коляда

Полную версию статьи читайте на сайте АТО.ru

## A-Group to build fourth hangar at Sheremetyevo

Russian FBO and ground-handling provider A-Group will shortly commence work to design its fourth business jet hangar at Moscow's Sheremetyevo airport. The company's current three hangars have a combined floor space of over 16,500 square meters and can accommodate up to 24 aircraft in total.

Demand for hangar services currently exceeds supply at Sheremetyevo, A-Group Commercial Director Sergey Ryzhov told Show Observer: "The overwhelming majority of our clients choose Moscow as the base for their aircraft. As of now, all our hangars are full. There is some room for a couple of midsize jets, but it will not be possible to accommodate a large one."

The company expects the new hangar to house up to 16 aircraft depending on their type. Construction is scheduled for completion by the end of 2019.

Yevgenia Kolyada



DEMAND FOR THE PROVIDER'S  
HANGAR SPACE EXCEEDS ITS  
CURRENT CAPACITY

СПРОС НА БАЗИРОВАНИЕ ВС  
В АНГАРАХ «А-ГРУПП»  
В ШЕРЕМЕТЬЕВО СЕЙЧАС  
ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«А-Групп» / А-Групп

## «А-Групп» увеличит ангарные мощности в Шереметьево

Компания «А-Групп», управляющая инфраструктурой деловой авиации в Шереметьево и Пулково, продолжает активно наращивать свои наземные мощности. В июне компания ввела в эксплуатацию новый перрон в Шереметьево на 25 мест стоянок и уже в ближайшее время планирует приступить к проектированию нового ангара для базирования бизнес-джетов в этом московском аэропорту. Это будет четвертый по

счету ангар «А-Групп» в Шереметьево, где у компании уже есть ангарный комплекс из трех строений, общая площадь которых составляет более 16,5 тыс. м<sup>2</sup>, а вместимость — до 32 ВС.

Коммерческий директор «А-Групп» Сергей Рыжов пояснил Show Observer, что спрос на ангарные мощности в Шереметьево сейчас превышает предложение. «Подавляющая часть наших клиентов базирует свои ВС именно в Москве, — сказал топ-

менеджер. — И на сегодня все три наших ангара заполнены. То есть остается еще пара мест для ВС среднего класса, а вот привлечь большой самолет на постоянное базирование уже некуда». Ожидается, что новый ангар позволит разместить до 16 ВС в зависимости от их типа, а его строительство завершится к концу 2019 г.

Что касается наземной инфраструктуры «А-Групп» в Пулково, то в ноябре там будет сдан в эксплуатацию третий ангар компании вместимостью до шести ВС. Сейчас в собственности «А-Групп» на территории аэропорта в Санкт-Петербурге два ангара общей площадью 6,4 тыс. м<sup>2</sup>, вместимостью до 12 ВС.

Также Сергей Рыжов отметил, что у «А-Групп» в Пулково еще остается достаточно большой участок земли, где планируется возвести ангарный комплекс и в партнерстве с одним из крупных провайдеров техобслуживания организовать базу под проведение тяжелых форм ТОиР бизнес-джетов.

Евгения Коляда

Полную версию статьи читайте на сайте АТО.ru



SWBA

## Silk Way Business Aviation укрепился в России

России и среднеазиатских республик, которые интересны для бизнесменов. Кроме того, получаем запросы на перевозки как в Африку, так и из нее в Европу; превалирует Ближний Восток (такие государства, как Саудовская Аравия, Катар, Оман), а также Израиль. Данные направления добавились в силу разных причин, среди которых официальные и деловые встречи, посещение различных мероприятий и др.», — рассказал представитель авиакомпании.

По итогам I полугодия SWBA, флот которой включает такие типы ВС, как Gulfstream 650/550/450/280/200, Airbus 319 и ATR 42-500, зафиксировала

рост перевозок на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. По итогам всего 2018 г. оператор прогнозирует рост трафика на 5–10%. Такие результаты будут обусловлены активностью на зарубежном рынке чартерных перевозок.

«[Положительный] прогноз на II полугодие связан с проведением в Азербайджане различных мероприятий, например чемпионата мира по дзюдо в период с 20 по 27 сентября (Баку), выставок, симпозиумов, бизнес-форумов», — пояснили в SWBA. ■

**Татьяна Володина**

*Полную версию статьи читайте на сайте ATO.ru*

Азербайджанский деловой оператор Silk Way Business Aviation (SWBA) нарастил количество рейсов в Россию. Сейчас на РФ приходится приблизительно 30% перелетов компании, рассказали Show Observer в SWBA. Спросом пользуются по-

леты в том числе в такие города, как Владивосток, Москва, Казань, Сочи, Краснодар и Астрахань.

«География полетов расширяется. Если раньше в основном была Европа и ближнее зарубежье, то сейчас это регионы

## Новые рекорды «Внуково-3»

Июль 2018 г. по основным показателям производственной деятельности «Внуково-3» стал самым успешным в истории этого крупнейшего восточноевропейского центра бизнес-авиации, следует из статистики, полученной Show Observer. В этом месяце на московских стадионах «Открытие Арена» и «Лужники» прошли четыре футбольных матча стадии плей-офф ЧМ-2018 (в том числе финал 15 июля), а «Внуково-3» обслужил 3520 рейсов (22% пришлось на российские авиакомпании, 78% — на иностранные) и 14182 пасс. (48% на прилет, 52% на вылет). При этом на международные сообщения пришлось 66%, на внутрироссийские — 34% рейсов.

В целом в январе–августе «Внуково-3» обслужил более 21,8 тыс. рейсов (рост на 107% к аналогичному периоду 2017 г.), а его пассажиропоток составил почти 74 тыс. чел. (рост на 11%). За рассматриваемый период 74% рейсов, обслуженных главным российским аэропортом в сегменте деловой авиации, выполнили иностранные авиакомпании. При этом на долю международных рейсов из/во «Внуково-3» пришлось 65%.

Таким образом, по итогам 2018 г. «Внуково-3» снова про-

демонстрирует рост. Производственные показатели этого центра бизнес-авиации увеличиваются с 2016 г. Самым продуктивным для «Внуково-3»

с точки зрения пассажиропотока пока остается 2012 г., когда он обслужил почти 138 тыс. чел. Но по количеству обслуженных рейсов именно год проведения

чемпионата мира по футболу в России станет для крупнейшего восточноевропейского центра бизнес-авиации рекордным. ■

**Артём Коренько**

## Vnukovo-3 aircraft movements, passenger numbers record high

July 2018 saw Moscow's Vnukovo-3, the largest bizav airport in Eastern Europe, reach a new personal high in the number of aircraft handled and passengers served. Moscow hosted four FIFA World Cup games that month, including the July 15 finals. As a result, Vnukovo-3 served 3,520 flights, of which 22% were operated by Russian carriers, and processed 14,182 passengers (48% of these arriving

and 52% departing). International traffic accounted for 66%.

In January–August this year Vnukovo-3 served more than 21,800 flights (up 107% year-on-year); its passenger traffic hit almost 74,000 (up 11%). A total of 74% of all aircraft movements were performed by foreign carriers, with international flights accounting for 65% of the airport's overall operations. The bizav hub's performance

figures have been growing steadily since 2016, and are projected to set a new annual record for 2018. In terms of passenger traffic, 2012 remains the most impressive in the airport's history with 138,000 travelers served. This year's number of flights performed, however, is set to break Vnukovo-3's previous record, not least thanks to the traffic generated by the World Cup. ■

**Artyom Korenyako**



Александр Мишин / Alexander Mishin / Transport-Photo.com

**Главные события, произошедшие в деловой авиации РФ и СНГ между JetExpo 2017 и RUBAE 2018**  
**Key bizav developments in Russia and CIS between JetExpo 2017 and RUBAE 2018**

**Мяч в помощь**

В том числе благодаря чемпионату мира по футболу, прошедшему в июне-июле, сегмент деловой авиации России по итогам 2018 г. должен продемонстрировать рост. Положительная динамика в отрасли наблюдается как минимум третий год подряд.



1

**Aided by soccer**  
 Russia's bizav sector is set to demonstrate growth in 2018, not least thanks to the FIFA World Cup hosted in several cities across the country this summer. The industry has been growing for at least three consecutive years now.

Леонид Фаерберг / Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

2



«А-Групп» / А-Group

**New bizav ramp at SVO**  
 Moscow's Sheremetyevo is developing its infrastructure to accommodate the growing demand for bizav services. In June this year, FBO and ground handling specialist A-Group inaugurated a dedicated business aviation ramp at the airport.

**Перрон в SVO**  
 Растущий интерес со стороны клиентов бизнес-авиации к Шереметьево стимулирует развитие инфраструктурных проектов в аэропорту. Одним из них стало открытие в июне нового специализированного перрона, введенного владельцем инфраструктуры деловой авиации — компанией «А-Групп».

**S7 to build VLJs**  
 Russia's S7 Group is planning to launch production of Victory very light business jets in Moscow Region. The project was submitted to Governor Andrey Vorobyov in late August.

**Бизнес-джеты от S7**  
 Российская группа S7 намерена создать в Подмосковье производство особо легких турбореактивных бизнес-джетов Victory. Соответствующий проект был представлен губернатору Московской области Андрею Воробьеву в конце августа.

Илья Барников / Ilya Barnikov / Transport-Photo.com



3

**Белорусский комфорт**  
 Новости из мира деловой авиации стран СНГ — явление нечастое. Тем интереснее будет следить за развитием недавно родившейся в Белоруссии авиакомпании BySky. Сертификат эксплуатанта от департамента по авиации Республики Беларусь этот оператор получил в марте.



4

**New Belarusian bizav operator**  
 Belarusian startup carrier BySky is shortly to enter the country's bizav market. The company was issued with a national air operator's certificate in early March.

BySky

5



Леонид Фаерберг / Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

**JetExpo rebranded, reformatd**  
 The Moscow business aviation exhibition, last held as JetExpo in 2017, has since been rebranded. The initial new name RUBACE was discarded; the event is now known as RUBAE. The exhibition's format has also been revised: now it comes complete with a member of conferences.

**С новым именем**  
 Московская выставка деловой авиации переформатирована. В 2017 г. она в последний раз прошла под названием JetExpo. Изначально ее решили переименовать в RUBACE, но в итоге она называется RUBAE. Помимо выставочной части RUBAE включает в себя проведение конференций.

## Сегмент ТОиР деловых ВС ждет рост спроса на доработки

ТОиР компонентов, оцениваемому приблизительно в 3,5 млрд долл.». Востребованность доработок, включая необязательные, объясняется тем, что эксплуатанты и собственники воздушных судов бизнес-назначения часто заказывают работы, связанные, например, с модификациями или установкой интерьеров.

Рынок услуг по ТОиР ВС бизнес-назначения в России на 2018 г. оценивается в 735 млн долл., из которых порядка 102,9 млн придется на доработки авиатехники. Наибольшим спросом при этом будут пользоваться работы по интерьеру воздушного судна — на их долю приходится почти 62% от общего объема. За ними следуют работы, связанные с авионикой (20,6%), исполнением директив летной годности и сервисных бюллетеней (AD/SB; 15,4%) и покраской (5,5%).

При этом Дмитрий Онянов признает, что рынок России в количественном выражении оценить очень сложно. «Единственное, что мы можем ска-

зать, — компании, специализирующиеся на работах по ТОиР и тем более на доработках, можно пересчитать по пальцам. Это всего лишь полбеды. Рынок ТОиР в России в принципе не рассматривается отечественными эксплуатантами и собственниками ВС как основной», — говорит Дмитрий Онянов. От всего стоимостного объема доработок в России остается только 5–10 млн долл., тогда как все остальное уходит за рубеж.

И хотя работы по интерьеру самые прибыльные (например, разработка концепции, дизайн и установка интерьера на Falcon 900 в зависимости от материалов обойдется в 5–6 млн долл.), однако львиную долю выручки центры ТОиР до 2020 г. получают благодаря авиационным директивам и обязательным доработкам, ограничивающим эксплуатацию ВС вплоть до полного запрета на полеты. Рекомендательные доработки, улучшающие технико-экономические характеристики ВС, также пользуются спросом. ■

Татьяна Володина



САМЫМИ ПРИБЫЛЬНЫМИ СЧИТАЮТСЯ РАБОТЫ ПО ИНТЕРЬЕРАМ ВС

Объем мирового рынка технического обслуживания авиатехники на 2018 г. составляет порядка 77 млрд долл. Из них на доработки приходится всего 5–6 млрд долл., но учитывая требования, например, по обязательному оборудованию самолетов системой автоматического зависящего наблюдения ADS-B и так называемой будущей аэронавигационной системой FANS (Future Aircraft Navigation System), в перспективе этот сегмент будет играть боль-

шую роль, отметил коммерческий директор «Тулпар Техник» Дмитрий Онянов, выступая на Региональном форуме деловой авиации, прошедшем в августе в Казани.

Рынок ТОиР воздушных судов бизнес-назначения иностранного производства, включая частные суда, меньше по объему — около 25 млрд долл. Но здесь уже «совокупная доля доработок, выраженная в процентном отношении, примерно равняется объему рынка по

## Jet Travel Club получила CitationJet с активными законцовками

Компания Jet Travel Club (ООО «Джет Тревел Клуб»), базирующаяся в подмосковном Жуковском, получила после модернизации в США самолет Cessna CitationJet 525. Это ВС с регистрационным номером RA-67428 (на фото) представлено на RUBAE. Машина принадлежит американской частной компании и была передана Jet Travel Club еще в 2012 г. Спустя шесть лет борт RA-67428 оснастили активными аэродинамическими законцовками крыла. Исполнителем проекта стала американская компания Tamarack Aerospace. Это решение внедрено для улучшения летно-технических характеристик и прежде всего для дальности беспосадочного полета, сообщил Show Observer гендиректор Jet Travel Club Евгений Бахтин. Он отметил, что Tamarack Aerospace, отмеченная золотой медалью авиационного со-

общества США за инновации в авиации, — единственный разработчик и производитель системы активных аэродинамических законцовок крыла самолетов CitationJet (CJ, CJ1, CJ2+, CJ3+).

«В отличие от традиционных крыльевых законцовок в систему законцовок разработки Tamarack Aerospace включены управляемые компьютером элероны, позволяющие разгрузить крыло самолета от веса и влияния установленных законцовок на всех этапах полета. Эти разработки сертифицированы в 2015 г. американскими (FAA) и в 2017 г. европейскими (EASA) властями — рассказал Евгений Бахтин. — Первые полеты RA-67428 подтверждают снижение расхода топлива на 8–10% и существенное улучшение стабильности полета и управляемости самолета».

Кроме представленного на RUBAE самолета у Jet Travel Club

есть еще два ВС Cessna CitationJet. Вопрос о их возможной модернизации «будет решаться по результатам эксплуатационного опыта RA-67428».

На сегодняшний день борт RA-67428 — единственная машина в

таком исполнении в регионе. «Хотя бы и некоторое время (три-четыре недели), но мы первые в Европе, пока остальные стоят в очереди на переоборудование», — подытожил Евгений Бахтин. ■

Артём Коренько



БОРТ RA-67428 ТАКЖЕ ОСНАЩЕН СОВРЕМЕННЫМ ЦИФРОВЫМ ПИЛОТАЖНО-НАВИГАЦИОННЫМ КОМПЛЕКСОМ GARMIN 1000

Марина Лысцева



# БИЗНЕС — ЭТО БОЙ. БУДЬТЕ ВО ВСЕОРУЖИИ

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

**Falcon 8X**

[WWW.DASSAULTFALCON.COM](http://WWW.DASSAULTFALCON.COM) | FRANCE: +33 1 47 11 88 68

**DASSAULT**  
AVIATION

ENGINEERED WITH PASSION