

ShowObserver

www.ATO.ru

RUBAE 2019



Qatar Executive puts down some roots in Moscow
page 2



BySky develops a business aviation culture in Belarus
page 6



АСН удалось завоевать долю на «НИЗКОМ» рынке
стр. 7



Техподдержку Dassault оценили верхней строчкой
стр. 9



«КОСМОС» подружился с Ту-204
стр. 11



Леонид Фазерберг / Transport-Photo.com

ОАК подсчитала бизнес-джеты

Парк бизнес-самолетов насчитывает 4609 машин и условно может быть разделен на два основных сегмента: с турбовинтовыми (64%) и реактивными (36%) двигателями. Такие цифры содержатся в исследовании «Обзор рынка 2019–2038 гг.», обнародованном ОАК на МАКС-2019. В сегменте деловых турбопропов наиболее многочисленна подгруппа

ВС вместимостью 11–20 кресел (1936 ВС).

Средний календарный срок службы самолетов составляет около 20 лет. При этом самолеты сегмента небольших бизнес-джетов вместимостью 1–5 кресел самые новые. По подсчетам ОАК, наибольшее количество заказов отмечается в подгруппах VIP-турбопропов на 11–20 кресел и региональных бизнес-джетов

вместимостью 30–60 чел. Парк магистральных VIP-самолетов представлен 516 бизнес-джетами. ОАК прогнозирует, что расчетная величина спроса на новые бизнес-версии самолетов повышенной комфортности на базе магистральных ВС составит не менее 470 единиц.

В исследовании ОАК рассматривается спрос на самолеты в ключевых регионах

мира, но это не касается ВС повышенной комфортности. Представитель департамента стратегического анализа и экспертиз ОАК объяснил корреспонденту Show Observer, что разделить парк бизнес-джетов в открытом исследовании по отдельным регионам порой сложно из-за специфики деловой авиации, связанной с вопросами регистрации и владения ВС. ■

Additional aircraft for Sirius Aero

Russian business aviation operator Sirius Aero is continuing to replenish its fleet with western-built business jets. By the end of 2019 the company plans to take delivery of four additional aircraft: two Hawker 750 business jets (registration numbers VQ-BAN and VQ-BAM), one Challenger 601 and a Global

5000, the first of the type to be listed on its AOC. In addition, two more Challenger 850s are due to be added to the operator's fleet in the spring of 2020.

Currently, according to the operator, Sirius Aero's fleet consists of 17 aircraft: 13 of which are owned by the operator, including eight Hawker

750/850XP/1000 business jets, four Legacy 600s, one Challenger 850; and four units which are leased: two Legacy 600/650s, one Challenger 601, and one VIP-configured Yakovlev Yak-42.

In the autumn of 2018, Sirius Aero withdrew its last owned Russian-built aircraft — the Tu-

polev Tu-134 — from its fleet. Two and half years ago the airline had three of them (two in VIP layout and one in classic) but, as Sirius Aero told Show Observer, these aircraft were withdrawn because of the renewal of the fleet and because of the impossibility of flying the type to European destinations. ■

The Global 7500 business jet makes its debut at RUBAE



Canadian business aircraft manufacturer Bombardier Business Aircraft is planning to unveil its new, 2018-certified, Global 7500 ultra-long-range business jet at RUBAE, the manufacturer's representative told *Show Observer*.

The Global 7500 is designed to carry up to 19 passengers and offers the longest range in its class. It is able to fly over a distance of up to 14,260

km and perform non-stop flights between New York and Hong Kong or Singapore and San Francisco, for example. The aircraft's cruising speed is 1,040.4 km/h (0.85 M).

By the end of 2019, Bombardier Business Aircraft plans to deliver between 15 and 20 Global 7500s, but in 2020 the supply of the business jets is set to increase to up to 35–40 units. ■

Qatar Executive обоснуется в Москве

Катарский деловой оператор Qatar Executive (подразделение одной из крупнейших ближневосточных авиакомпаний Qatar Airways) планирует открыть свой первый представительский офис в России, в Москве. Исполнительный вице-президент компании Этторе Родаро рассказал *Show Observer*, что это должно произойти к концу 2019 г. Новые офисы Qatar Executive будут также открыты в Шанхае и Лондоне.

Открытие представительств по всему миру должно помочь авиакомпании расширить свое присутствие на международном рынке, вне Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива. В 2017 г. Саудовская Аравия, ОАЭ, Бахрейн и Египет объ-

явили экономическую блокаду Катару. А так как именно ОАЭ и Саудовская Аравия являются основными рынками деловой авиации в регионе, Qatar Executive была вынуждена расширить свою клиентскую базу за пределами Персидского залива.

«За последние пару лет Москва была ведущим пунктом назначения, часто посещаемым нашими самолетами, — отметил Этторе Родаро. — У нас есть стоянки для самолетов во Внуково, и в 2019 г. аэропорт запрашивал у нас чартер чуть менее 3000 раз как аэропорт вылета и 1000 раз как пункт назначения. Общий спрос на бизнес-чартеры из России входит в пятерку стран мира каждый месяц».

Сегодня Qatar Executive управляет флотом из 18 ВС, включая самолеты производства Gulfstream (шесть G650ER и четыре G500) и Bombardier (три Challenger 605, четыре Global 5000 и один Global XRS). К 2022 г. оператор планирует получить оставшиеся ВС из 30 бизнес-джетов G500, G600 и G650ER, заказанных в

2015 г. К этому же времени Qatar Executive намерен постепенно вывести из парка имеющиеся крупноразмерные самолеты Bombardier, а три Challenger 605 планируется использовать для медицинской эвакуации. В июле этого года компания заказала у Gulfstream еще 18 новых бизнес-джетов (14 G650ER и 4 G500). ■

Qatar Executive puts down some roots in Moscow

Qatar Executive, a corporate jet subsidiary of Qatar Airways, plans to open its first representative overseas office in Moscow. Ettore Rodaro, executive vice-president of the Middle East company, has told *Show Observer* that this will occur by the end of 2019, with new Qatar Executive offices are also being opened in Shanghai and London.

These new offices around the world will help the airline to expand its presence in the international

marketplace, beyond that of the Gulf Cooperation Council which, in 2017, saw Saudi Arabia, the United Arab Emirates (UAE), Bahrain and Egypt all proclaim economic blockades against Qatar.

Since the UAE and Saudi Arabia are the main business aviation markets in the region, Qatar Executive has been forced to look elsewhere to expand its client base outside the Persian Gulf region.

“In the past couple of years, Moscow has become a leading de-



stination for our aircraft. We have parking slots at Vnukovo. In 2019, the airport requested almost 3,000 charters from us as a departure airport and 1,000 as a destination. In terms of total demand for business charters, Russia is [now] in the world's top five every month,” Ettore Rodaro added.

Headquartered at Hamad International Airport, Qatar Executive operates a fleet of 18 wholly-owned business jets, including six Gulfstream G650ERs, four Gulfstream G500s, three Bombardier Challen-

ger 605s, four Bombardier Global 5000s and a single Bombardier Global XRS. By 2022 the operator plans to receive the remaining aircraft from its order for 30 G500, G600, and G650ER business jets purchased in 2015. By then, Qatar Executive intends to gradually decommission the existing Bombardier aircraft from its fleet. In July this year, the company ordered another 18 new, wide-cabin Gulfstream aircraft, 14 flagship G650ERs and four G500s. The airline claims to be the world's largest operator of the G650ER. ■

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов
Управляющий директор
Максим Пядушкин
Главный редактор
Артём Коренько
Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Авторы
Евгения Коляда,
Линдси Бьеррегаард,
Максим Талавринов
Коммерческий директор
Сергей Беляев
Менеджер по рекламе
и маркетингу
Анна Тихонова

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков,
Координаторы АТО.ру
Алексей Сапожников, Юлия Кабардина
Редакция: Тел.: (495) 626-5356
Факс: (495) 933-0297
E-mail: advert@ato.ru
Для писем:
Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media
Tel./Fax: +7-495-933-0297
E-mail: advert@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,
Moscow, 119048, Russia

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

ACH

CORPORATE HELICOPTERS

ARRIVE ANYWHERE*



РЕКЛАМА

airbuscorporatehelicopters.com
*Пункт назначения – любой

AIRBUS

АСJ319 – впервые на RUBAE

Компания Airbus Corporate Jets в статической экспозиции RUBAE впервые показывает одну из самых популярных моделей в сегменте узкофюзеляжных самолетов — бизнес-джет АСJ319. Эксплуатант представленного ВС с регистрационным номером OE-LJG — австрийский деловой оператор MJet, занимающийся charterными перевозками класса VIP. Эта машина уже демонстрировалась во Внуково-3 в рамках выставки JetExpo 2016. Борт рассчитан на комфортабельное

размещение 19 чел. Пассажирский салон поделен на несколько зон: зона для переговоров, гостиная, а также просторная спальная комната с душевой кабиной. В общей сложности в мире эксплуатируется порядка 200 деловых самолетов Airbus. Из них в СНГ — около 30 АСJ, уточнили для Show Observer в Airbus. Другое люксовое подразделение европейского авиапроизводителя — Airbus Corporate Helicopters представляет на RUBAE вертолет H125, принадлежащий частному владельцу. ■

Для клиентов бизнес-авиации важно, чтобы полеты выполнялись точно по заявкам, без задержек и сбоев



«АвиаТИС»

«АвиаТИС» запустит собственный ЦУП

Российский оператор деловой авиации «Авиационные технологии, инвестиции, сервис» («АвиаТИС») запустит в 2019 г. собственный Центр управления полетами (ЦУП), главной задачей которого станет организационно-диспетчерское обеспечение полетов авиакомпании. В состав ЦУП войдут служба аэронавигационного обеспечения, которая помимо штурманских расчетов будет заниматься подготовкой полетной докумен-

тации и брифингов, взаимодействием с органами УВД и т. д., а также производственно-диспетчерская служба, задачей которой станет организационное обеспечение, включая наземное обслуживание и взаимодействие с аэропортами.

Ранее всю эту работу для «АвиаТИС» выполняла компания-партнер. Однако в ходе развития оператора и расширения парка ВС появилась необходимость в собственном ЦУП. Центр позволит обеспечить высокую оперативность подготовки и передачи информации, независимость и гибкость. Кроме того, экипажи смогут получать информацию по полету напрямую от диспетчеров и штурманов, что намного эффективнее и способствует повышению безопасности полетов.

В авиакомпании рассказали Show Observer, что ЦУП еще необходимо согласовать с регулятором и сертифицировать. Также нужно закупить специализированное оборудование и программное обеспечение, сборники аэронавигационной информации, карты, наладить взаимодействие.

Сегодня флот «АвиаТИС», согласно сайту перевозчика, насчитывает 15 судов разного класса (вертолеты AW109 SP, AW139, EC155, Ми-8МТВ-1, AS350, EC135, а также самолеты Beechcraft Premier и Bombardier Challenger 300), которые базируются в Москве, Санкт-Петербурге, Анапе и Абакане. Основой бизнеса оператора является коммерческое управление воздушными судами. ■

МJET ЭКСПЛУАТИРУЕТ АСJ319 с 2012 года



Airbus

«Сириус-Аэро» наращивает парк за счет иностранных ВС

Российский деловой оператор «Сириус-Аэро» продолжает пополнять свой парк деловыми самолетами иностранного производства. До конца 2019 г. авиакомпания планирует получить три воздушных судна: два бизнес-джета Hawker 750 (регистрационные номера VQ-BAN и VQ-BAM) и один Challenger 601, а также открыть для себя новый тип в свидетельстве эксплуатанта — Global 5000. Кроме того, весной 2020 г.

флот оператора пополнят еще два самолета Challenger 850.

Сегодня авиапарк «Сириус-Аэро», по данным самого эксплуатанта, состоит из 17 ВС: 13 из них находятся в собственности авиакомпании, включая восемь бизнес-джетов Hawker (750, 850XP и 1000), четыре Legacy 600, один Challenger 850; еще четыре борта находятся в управлении — это два Legacy 600/650, один Challenger 601 и один Як-42

в VIP-компоновке. Осенью 2018 г. «Сириус-Аэро» вывела из парка свой последний российский самолет Ту-134 — примерно 2,5 года назад в эксплуатации у авиакомпании находилось три таких ВС (два в VIP-компоновке и один в классической). Как рассказали Show Observer в «Сириус-Аэро», борт был выведен в связи с обновлением флота, а также из-за невозможности летать на нем в Европу. ■



Евгений Дубовицкий

HAWKER 750 «СИРИУС-АЭРО» в НОВОЙ «ЗВЕЗДНОЙ» ЛИВРЕЕ

Gulfstream расширит сервисные центры в Америке и Англии

Gulfstream наращивает собственное присутствие на рынке ТОиР США и Великобритании, создавая кластер новых и расширенных сервисных центров, последний из которых — новый центр ТО самолетов в международном аэропорту Аплтоне в штате Висконсин (север центральной части США).

Комплекс площадью 17,7 тыс. м², который был введен в эксплуатацию в начале августа, включает ангар на 12 самолетов Gulfstream G650ER или G650. Здесь также находятся офисы, ремонтные мастерские, подсобные помещения и новый центр продаж и дизайна.

Часть из 40 млн долл. инвестиций была потрачена на ряд экобезопасных функций, таких как система управления запасами дождевой воды, зарядные станции для электромобилей и усовершенствованные системы управления отоплением и охлаждением.

По словам Дерека Циммермана, президента отдела клиентской поддержки Gulfstream, этот объект — самое значительное расширение компании за 20 лет работы в Аплтоне. «Комплекс поможет повысить надежность нашего растущего парка, поддержать больше клиентов и повысить их опыт, сохранить высокий уровень безопасности и обеспечить рабочие места мирового уровня для наших сотрудников», — добавил он.

Gulfstream сообщает, что благодаря новому объекту в городе было создано почти 100 новых рабочих мест, а в ближайшие несколько лет потенциально откроются дополнительные ва-

кансии. Gulfstream предлагает в Аплтоне широкий спектр услуг, включая полномасштабный технический осмотр, конструктивные доработки, установку авионики и повышение безопасности. По данным компании, техцентр в 2018 г. обслужил около 500 самолетов.

В дополнение к аплтонскому центру Gulfstream планирует открыть еще четыре новых и расширенных сервисных центра в течение этого и следующего года. Объекты будут расположены в Саванне (Джорджия, побережье Атлантики), Ван-Найсе (Калифорния, тихоокеанское побережье), Палм-Бич (Флорида, побережье Атлантики) и Фарнборо (Великобритания).

Комплекс в Фарнборо начал строиться в мае, его открытие запланировано на III квартал 2020 г. По словам Циммермана, этот комплекс станет крупнейшим международным центром компании и основным для клиентов из Лондонской агломерации, хотя у Gulfstream есть сервисный центр в лондонском аэропорту Лутон, который обеспечивает оперативное ТО ВС и предоставляет услуги AOG.

Помимо сервисных центров в США и Великобритании Gulfstream эксплуатирует площадку в Сорокабе (штат Сан-Паулу, Бразилия).

Gulfstream сообщает, что около 230 ВС компании базируется в Латинской Америке. В настоящее время общий мировой парк производителя насчитывает более 2800 самолетов. **✎**

Полную версию читайте на сайте ATO.ru



Обновленный техцентр GULFSTREAM в Висконсине приступил к работе в прошлом месяце

Gulfstream



The Wings of the Future is the largest and most productive international air transport forum for Russia & CIS market in the Eurasian region, which determines the main trends in future of commercial aviation.

5 EVENTS AT ONE VENUE

- Wings of the Future Forum
- Wings of the Future Industry Award
- Human Resource Management
- MRO Innovations: Latest Trends
- Air Transport Market in Russia & CIS: Trends and Challenges

GENERAL INDUSTRY PARTNER



SPONSORS



AWARD GENERAL SPONSOR



+7 495 108-51-43
www.wingsofthefuture.ru/en

РЕКЛАМА

BySky развивает культуру бизнес-авиации в Белоруссии

На RUBAE дебютирует единственный на сегодня белорусский коммерческий оператор деловой авиации BySky. Свой сертификат эксплуатанта эта авиакомпания, специализирующаяся на бизнес-чартерах и

ских фирм. Место базирования флота BySky в Минске позволяет оператору успешно выполнять полеты как по российским, так и европейским направлениям.

«Белорусский рынок, хотя он только еще проходит про-

сещения Женевского ЕВАСЕ в мае авиакомпания ведет активные переговоры с производителями о поставках ВС. Кроме того, к концу года оператор планирует открыть центр бизнес-авиации в аэропорту Мин-

ска. После запуска FBO BySky также рассмотрит возможность самостоятельного техобслуживания своих самолетов. Сегодня PC-12NG авиакомпания обслуживают в авторизованных центрах Европы. ■



BySky

НА ВЫСТАВКЕ BYSKY ПРЕДСТАВЛЯЕТ СВОЙ ТУРБОВИНТОВОЙ PILATUS PC-12NG
BYSKY PRESENTED ITS TURBOPROP PILATUS PC-12NG AT THE RUBAE EXPOSITION

базирующаяся в международном аэропорту Минска, получила в марте 2018 г. В сентябре того же года компания получила TCO Authorization для полетов в Европу. Парк BySky состоит из пары турбовинтовых одномоторных Pilatus PC-12NG выпуска 2017 г. вместимостью до 8 пасс.

Коммерческий директор BySky Елена Веснячок рассказала Show Observer, что дебют на RUBAE связан в первую очередь с необходимостью презентации компании российскому рынку — как для клиентов, так и для брокер-

цесс становления, радуется своей активностью, и мы видим его большой потенциал в будущем, — отметила топ-менеджер. — Что касается клиентов из России, их очень много, прежде всего это обусловлено нашей возможностью совершения легитимных коммерческих перевозок по территории РФ и внутри Таможенного союза благодаря белорусской регистрации флота, избегая каботажа».

В ближайших планах BySky — пополнение флота. После по-

BySky develops a business aviation culture in Belarus

BySky, the only Belarusian business aviation operator makes its debut at the RUBAE today. The Minsk-based airline, which specialises in business charters, obtained its Air Operator's Certificate (AOC) in March 2018 and in September of the same year obtained a Third-Country Operator (TCO) authorisation to operate flights to European destinations. BySky's fleet consists of two single-engined Pilatus PC-12NG turboprops, both produced in 2017, and each offering a capacity of up to eight passengers.

Elena Vesnyachok, BySky's commercial director, told *Show Observer* that the debut at RUBAE was primarily influenced by the need to present the company's products to the Russian market, both for new clients and brokerage firms. The convenient location of the BySky fleet in Minsk allows the operator to successfully frequent both Russian and European destinations.

“Although the Belarusian [business aviation] market is still in its infancy, there is a positive degree of

activity and we can see its great future potential. As for customers from Russia, there are a lot of them, primarily due to our ability to make legitimate commercial flights within the territory of the Russian Federation and also inside the [Eurasian] Customs Union thanks to the Belarusian fleet registration, thereby avoiding cabotage [issues],” the manager revealed. That Customs Union consists of member states of the Eurasian Economic Union, namely Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Russia.

BySky plans to grow its fleet in the near future. After visiting EBA-CE, the European business aviation forum in Geneva in May this year, the company is currently in active negotiations with manufacturers regarding new supplies. In addition, by the end of this year, the operator plans to open a dedicated business aviation centre at Minsk airport. After the launch of the fixed-base operation, BySky is also considering setting up its own maintenance facility. ■

Boeing 777X ждет заказы

Американскому авиастроителю Boeing пока не удалось получить заказы на бизнес-версию нового широкофюзеляжного самолета Boeing 777X. Об этом Show Observer рассказал вице-президент корпорации Рэнди Тинсет, добавив, что заказы на VIP-версию этого самолета обязательно будут. О запуске бизнес-версии Boeing 777X было объявлено в декабре 2018 г. Предполагается, что самолет получит более высокую дальность полета по сравнению с любым другим бизнес-джетом. В VIP-версии будет выполнено две модели: Boeing Business Jet (BBJ) 777-8 может

преодолевать расстояние в 21570 км, а BBJ 777-9 — до 20370 км. На данный момент максимальной дальностью полета в семействе BBJ 777 обладает модель BBJ 777-200LR (18576 км).

Ранее сообщалось, что первый полет ремоторизованного самолета Boeing 777-9 был перенесен на начало 2020 г. из-за проблем с двигателями GE9X. При этом начало поставок этих ВС по-прежнему намечено на конец следующего года. Также задерживается разработка самолета Boeing 777X меньшей вместимости — 777-8. Количество заказов на семейство Boeing 777X составляет на сего-

дня почти 400 ВС (с учетом опционов). По данным американской Ассоциации производителей

лей ВС АОН (GAMA), в 2018 г. Boeing передал заказчикам шесть бизнес-джетов разных типов. ■



ВАРИАНТ ИНТЕРЬЕРА
BBJ 777X ОТ НЕМЕЦКОЙ
КОМПАНИИ UNIQUE AIRCRAFT

Boeing

Airbus Corporate Helicopters (ACH) работает на рынке люксовых вертолетов уже более двух лет. Гендиректор АСН Фредерик Лемо рассказал Show Observer, как сейчас развивается бизнес этого подразделения.

— Господин Лемо, давайте вернемся к истокам. В мае 2017 г. на выставке EBACE компания Airbus объявила о запуске нового бренда — Airbus Corporate Helicopters. Могли бы вы объяснить, что послужило толчком для этого?

— В среднесрочной и долгосрочной перспективе ожидается растущий интерес к вертолетам частной и деловой авиации на рынках Азии и Восточной Европы, а также обновление парков операторов в Северной Америке и Западной Европе. В связи с этим мы почувствовали необходимость перестроить подход к работе с клиентами в этом сегменте и предложить им не только самую качественную технику и высокий уровень эксплуатации, но и положительный опыт на каждом этапе клиентского обслуживания.

Этот принцип в течение многих лет успешно применяет Airbus Corporate Jets (ACJ). Мы решили последовать их примеру и расширить предложение компании Airbus на этом рынке. С запуском подразделений АСН и ACJ Airbus стал единственным производителем в аэрокосмической отрасли, предлагающим полный спектр деловых самолетов и вертолетов

«Россия демонстрирует хороший спрос на частные и коммерческие вертолеты»

элитного класса корпоративным клиентам. Продукция АСН была хорошо воспринята рынком и позволила нам развивать внутреннюю культуру и экосистему, а также сфокусироваться на характерных запросах наших клиентов из мира частной и бизнес-авиации.

— Могли бы вы назвать основные отличия АСН от обычного вертолета Airbus Helicopters?

— Существует широкий спектр стандартных и индивидуальных решений, ко-



Фредерик ЛЕМО

генеральный директор Airbus Corporate Helicopters

торый предлагает АСН с использованием наработок Airbus Helicopters. У наших заказчиков совершенно разные потребности и особенности бизнеса, поэтому главная наша цель — найти решение в соответствии с их видением. Так, например, одни клиенты ищут эффективный, но довольно простой бизнес-инструмент, а у других есть особые требования к внутренней отделке и ливрее, и им требуется вертолет с учетом их индивидуальных пожеланий. В целом АСН уделяет больше внимания специальным запросам заказчиков с акцентом на комфорт, эстетику и премиальное качество.

— Интересно, а как обстоят дела с послепродажным обслуживанием? Есть ли какие-то особенности этого процесса в рамках АСН?

— Чтобы точно соответствовать самым высоким ожиданиям наших клиентов с точки зрения послепродажного обслуживания, мы специально разработали сервисный пакет HCare First. Эта программа предназначена для тех заказчиков, чей парк имеет

небольшое количество часов налета в течение года, но которым необходимо всегда иметь готовый к вылету вертолет и получать надежное обслуживание. Программа построена с опорой на мощную глобальную сеть клиентских центров Airbus Helicopters и авторизованные центры технической поддержки.

— В 2017 г. количество заказов на вертолеты АСН составило 54, а в 2018-м — 68. За счет чего произошел рост?

— Мы запустили АСН в середине 2017 г., и уже тогда результаты были стабильными. Несмотря на «низкий» рынок, нам удалось завоевать на нем свою долю. В 2018 г. мы подтвердили положительную динамику, и, что особенно приятно, АСН145 и АСН160 стали бестселлерами в своих категориях. И хотя рынок сокращается, эти тенденции сохраняются и в текущем году: мы заключаем контракты на продажи вертолетов АСН по всему миру — у нас уже есть первые сделки в России, Юго-Восточной Азии и Океании.

— А какие модели АСН пользуются наибольшей популярностью и почему?

— Продажи всей линейки вертолетов — от АСН130 до АСН175 — идут хорошо, в особенности это касается нашего вертолета среднего класса АСН145. Ожидаемо, что спрос связан с размером вертолета и финансированием, но АСН160 уже сейчас можно назвать весьма успешным проектом, и мы поставим первый вертолет этой модели в конце следующего года. Мы также продали несколько АСН175, который считается первым вертолетом, сравнимым с бизнес-джетом. На сегодняшний день мы видим большой спрос на вертолеты для яхт: все модели, включая АСН175, эксплуатируются в этих целях.

— А какой вертолет можно назвать первым АСН в истории? И сколько вертолетов АСН вы готовы производить ежегодно?

— Как я сказал выше, мы начали поставлять вертолеты под брендом АСН с середины 2017 г. Первой моделью линейки стал АСН145. К концу 2018 г. мы передали заказчикам 117 машин и, по нашим оценкам, будем выпускать от 50 до 70 вертолетов в год.

— Выделяете ли вы Россию в качестве отдельного рынка, как это делает Airbus Helicopters? Есть ли в нашей стране вертолеты АСН?

— У нашей компании сильные позиции на российском рынке. Нам удалось заключить ряд важных контрактов — в частности, в начале этого года в страну был поставлен первый АСН145 с интерьером АСН Line. Россия демонстрирует хороший спрос на частные и коммерческие вертолеты, и мы рассчитываем нарастить здесь значительный вертолетный парк. ■

Полную версию интервью читайте на сайте АТО.ru

Дебют Global 7500 на RUBAE

Bombardier



GLOBAL 7500 СЧИТАЕТСЯ САМЫМ ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫМ ВС В СВОЕМ КЛАССЕ

Канадский производитель деловых самолетов Bombardier Business Aircraft планирует впервые представить на RUBAE свой новый сверхдальний бизнес-джет Global 7500, сертифицированный в 2018 г. Об этом Show Observer рассказал представитель самолетостроителя. Global 7500 расчи-

тан на перевозку до 19 пасс. и является самым дальнемагистральным ВС в своем классе. Он способен летать на расстояние 14260 км и совершать беспосадочные полеты между Нью-Йорком и Гонконгом или Сингапуром и Сан-Франциско. Крейсерская скорость ВС составляет 1040,4

км/ч (0,85М). До конца 2019 г. Bombardier Business Aircraft намерен поставить от 15 до 20 Global 7500, а в 2020 г. поставки этих бизнес-джетов должны увеличиться до 35–40 машин.

Напомним, что аэрокосмический бизнес канадской компании Bombardier претерпел транс-

формацию: производитель фактически распродал свои программы пассажирских самолетов и в дальнейшем планирует сосредоточиться на двух направлениях — на железнодорожном бизнесе и деловой авиации. Ранее авиастроитель передал контроль над производством узкофюзеляжных самолетов CSeries европейской компании Airbus, которая переименовала эту модель в A220. Программа региональных турбовинтовых самолетов Q400 перешла под опеку канадского производителя Viking Air, который вернул турбопропам бренд De Havilland. Кроме того, Bombardier договорился о продаже программы региональных пассажирских самолетов CRJ японской компании Mitsubishi Heavy Industries. Ожидается, что Bombardier завершит производство CRJ во второй половине 2020 г. ■

Японским бизнес-джетам примерят роль авиатакси

Группа компаний Aim of Emperor планирует во второй половине 2020 г. запустить в России проект авиатакси на бизнес-джетах. Выполнять полеты будет специально созданная авиакомпания «Скай Лайт», которая сейчас находится в процессе получения российского сертификата эксплуатанта.

Финансовым партнером проекта может стать ГТЛК. На МАКС-2019 авиакомпания «Скай Лайт» подписала соглашение с ГТЛК о намерении по приобретению легких бизнес-джетов HondaJet Elite в количестве не более трех единиц. Именно эти небольшие четырехместные ВС с дальностью полета 2661 км первоначально составят основу парка нового оператора.

PR-директор группы компаний Aim of Emperor Анна Назарова рассказала Show Observer, что соглашение с ГТЛК может быть переведено в твердый контракт по обоюдному решению сторон после более глубокого обсуждения проекта. По словам Назаровой, авиатакси — это новый формат перевозок деловой авиации в виде доступных

перелетов на относительно небольшие расстояния по России — до 1900 км.

Ожидается, что цена летного часа на японских самолетах будет существенно ниже, чем на более крупных ВС, что позволит сформировать новую нишу доступных рейсов бизнес-авиации и сделать рынок более массовым.

В Aim of Emperor рассчитывают, что HondaJet Elite будет сертифицирован в России до старта проекта авиатакси. ■

Полную версию читайте на сайте АТО.ru

Japanese business jets to act as air taxis in Russia

The Aim of Emperor Group is to launch a business jet air taxi project in Russia in the second half of 2020. Flights will be operated by the specially-created Sky Light, which is currently in the process of obtaining its Russian Air Operator's Certificate (AOC).

Russia's State Transport Leasing Company (known by its Russian acronym GTLK) may become a financial partner in the project. On August 29, as part of the Moscow-hosted MAKS 2019 air show, Sky Light and GTLK signed a letter of intent on the purchase of up to three HondaJet Elite light business

aircraft. These small four-seater jets, with a range of 2,661 km, may initially form the basis of the new operator's fleet.

The agreement with GTLK could be turned into a firm contract by mutual agreement of the parties following a deeper discussion about the project, Anna Nazarova, head of PR at Aim of Emperor Group, told *Show Observer*. According to Nazarova, air taxi is a new format for business aviation in the form of affordable, relatively short flights up to 1,900 km within Russia. "In fact, air taxi is entering a market where there are no competitors, even though the demand for such services has already been formed. Demand is facilitated by the trend of logistics costs optimisation, which has been observed in both commercial and business aviation in recent years," Nazarova added.

HondaJet Elite is currently at the certification stage in Russia, Nazarova revealed. Honda Aircraft certification specialists have already visited the Russian Federation for consultations and Aim of Emperor expects that the business jet will be fully certified before the start of the air taxi project. ■



EMPEROR AVIATION HAS ONE HONDAJET ON ITS BALANCE SHEET, WHICH IS OPERATED COMMERCIALY WITHIN EUROPE

НА БАЛАНСЕ АВИАКОМПАНИИ EMPEROR AVIATION НАХОДИТСЯ ОДИН HONDAJET, КОТОРЫЙ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ ПО МЕСТУ РЕГИСТРАЦИИ — В ЕВРОПЕ

Aim of Emperor

Техподдержку Dassault оценили верхней строчкой

Французский производитель бизнес-джетов Falcon — компания Dassault Aviation — занял верхнюю строчку в двух ведущих рейтингах уровня удовлетворенности клиентов, которые составляют американские издания Aviation International News (AIN) и Professional Pilot.

Первое место — после нескольких лет «серебра» и «бронзы» подряд — явилось результатом многолетних усилий по достижению уникального уровня обслуживания клиентов в сегменте бизнес-джетов, сообщил производитель. Компания Dassault получила общее 1-е место в опросе AIN и выиграла в номинациях «Доступность деталей», «Стоимость деталей», «Действия при AOG» и «Общая надежность самолетов». В опросе Professional Pilot Dassault заняла 1-е место в целом, а также по доступности запчастей и уровню услуг.

«Эти результаты доказывают эффективность усилий, которые мы приложили за последние годы, чтобы улучшить мировую сеть сервисных центров, доступность запасных частей, поддержку при AOG, услуги по обучению. Кроме того, виден прямой результат непоколебимой приверженности наших сотрудников совершенству, — прокомментировал Эрик Трапье, председатель совета директоров и гендиректор Dassault Aviation. — Однако мы понимаем, что для сохранения лидерства в отрасли поддержки продуктов нужны постоянные усилия, и мы сделаем все возможное, чтобы поддерживать и повышать уровень обслуживания клиентов, которого мы достигли».

Достигнутый Dassault результат хорошо отражает улучшения, сделанные производителем за последние 12 месяцев. В первой половине текущего года компания расширила свою глобальную



СРАЗУ ДВА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ FALCON 900 ГОТОВЫ ОПЕРАТИВНО ВЫЛЕТЕТЬ ДЛЯ ПОМОЩИ ОПЕРАТОРАМ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ПРОИЗВОДСТВА DASSAULT

Dassault Aviation

сеть услуг ТОиР через приобретение соответствующих подразделений ExecuJet, TAG Aviation (европейские базы) и RUAG. Компания также улучшила логистику запчастей и поддержку эксплуатантов, открыв современный флагманский распределительный центр неподалеку от парижского аэропорта им. Шарля де Голля и расположив технический персонал ближе к клиентам и их пунктам назначений.

Эти усовершенствования последовали за рядом инновационных решений в поддержке клиентов, представленных ра-

нее, среди которых Falcon Response — комплексный портфель услуг по поддержке владельцев бизнес-джетов в ситуациях AOG, который обеспечивается двумя специализированными Falcon 900 (Falcon Airborne Support). Эти ВС доступны для отправки запчастей, инструментов и техников в любое время суток, чтобы вернуть бизнес-джет Falcon в эксплуатацию. Также Falcon 900 готовы к перевозке пассажиров, если необходимо. Dassault остается единственным производителем, предлагающим подобный сервис. **S**

Russian Aviation
INSIDER

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



Bookmark it now

RusAvialInsider.com

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 23-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.

[@RusAvialInsider](https://twitter.com/RusAvialInsider) www.facebook.com/rusaviainsider www.linkedin.com/company/rusaviainsider

РЕКЛАМА



AVIATIS

AviaTIS to launch its own flight control centre

Before the end of this year, Russian business aviation operator AviaTIS (Aviation Technologies, Investment & Service) is to open its own flight control centre providing organisational and dispatch flight support. Its services will include air navigation support which, in addition to navigational calculations, will prepare flight documentation and briefings and interact with air traffic management authorities etc, as well as offering a flight operations service, satisfying organisational support matters, including ground handling and coordination with airports.

Previously, all of these services were performed for AviaTIS by a

third-party. However, with the development and expansion of its fleet, its own flight control centre has become essential. The centre will ensure higher efficiency of information preparation and transfer and independence and flexibility. In addition, flight crews will be able to receive flight information directly from traffic controllers and navigators, which is a much more efficient process and increases flight safety.

The operator told *Show Observer* that the flight control centre is still to be approved and certified by the authorities. Specialised tools and software, aero navigation information publication and maps are yet to be acquired. ■

Meridian to protect passengers from lithium battery fires

Russian business aviation operator Meridian is working on enhancing its flight safety by additionally equipping its entire fleet, which consists of four aircraft – an Airbus 320, a Challenger 605 and two Gulfstream 450s, according to the Russian Federal Air Transport Agency Rosaviatsiya – with fireproof cases designed to prevent the spread of fire or explosions from lithium-ion batteries carried on board.

“To fully realise the potential dangers of lithium-ion batteries, just watch the videos on YouTube where, under certain conditions, a huge burst of flame and poisonous smoke comes from a small battery of a phone. High altitudes and extreme temperatures make these devices unpredictable,” Vladimir Lapinsky, Meridian’s general director notes.

The airline’s management views the possibility of accidental ignition of lithium batteries on board as improbable, but is still taking no chances. That is why the company’s continued airworthiness service specialists, in conjunction with an organisation that possesses the EASA Part 21 certificate, are jointly working on the development and approval of the necessary documentation.

Since the protective cases are to be used in rescue procedures, they will be properly certified and the aircraft shall carry the appropriate notices. At the same time, negotiations with one of the largest European suppliers of such cases – one of a handful whose production is properly certified as such – are in progress.

Each protective case consists of a fire and smoke protection bag for

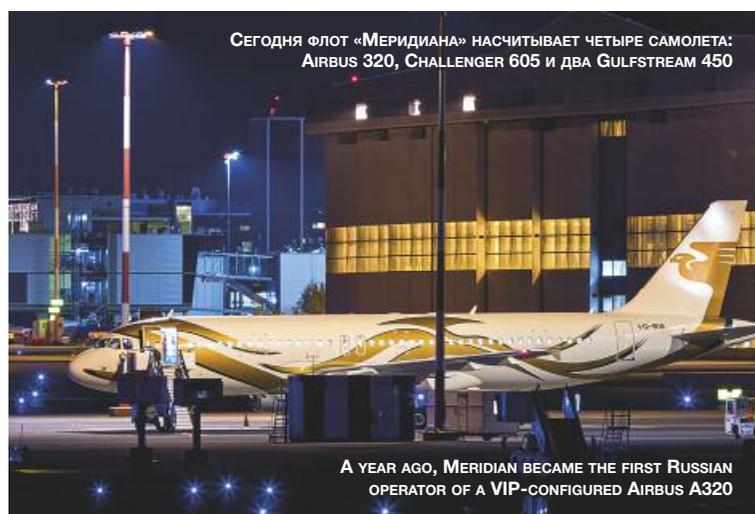
«Меридиан» защитит пассажиров от возгорания литиевых батарей

Авиакомпания «Меридиан» — традиционный участник RUBAE — решила дополнительно укомплектовать все свои самолеты пожаропрочными кейсами, созданными специально для предотвращения распространения пламени или взрыва при возгорании литий-ионных батарей на борту. «Чтобы убедиться в потенциальной опасности литиевых батарей, достаточно посмотреть ролики на YouTube, как из маленького аккумулятора для телефона при определенных условиях появляется огромный поток пламени и ядовитого дыма. А условия перевозки багажа на больших высотах при экстремальных температурах делают подобные устройства непредсказуемыми», — отметил гендиректор «Меридиана» Владимир Лапинский.

Руководство авиакомпании рассматривает возможность возгорания литиевых батарей на борту самолета пусть как маловероятный, но все же фактор опасности. Поэтому в настоящее время специалисты службы поддержания летной годности оператора совместно с одной из ор-

ганизаций, имеющей сертификат EASA Part 21, занимаются разработкой и одобрением необходимой документации. Так как кейсы будут использоваться в аварийно-спасательных процедурах, то они должны пройти необходимую процедуру сертификации, а ВС иметь соответствующую маркировку. Параллельно ведутся переговоры с крупнейшим в Европе поставщиком таких кейсов — одним из немногих, чья продукция сертифицирована должным образом.

Кейс представляет собой мешок для защиты от огня и дыма, предназначенный для портативных электронных устройств, несущих литий-ионные батареи. Благодаря высокотемпературной изоляции и огнестойким материалам кейс способен выдерживать взрывное высвобождение энергии и горение, в том числе температуру до 1100°C, что сводит к минимуму последствия при возгорании батарей устройств, перевозимых на самолетах. Это должно предоставить летному экипажу ценное время для выполнения безопасной аварийной посадки. ■



Сегодня флот «Меридиана» насчитывает четыре самолета: AIRBUS 320, CHALLENGER 605 и два GULFSTREAM 450

A YEAR AGO, MERIDIAN BECAME THE FIRST RUSSIAN OPERATOR OF A VIP-CONFIGURED AIRBUS A320

«Меридиан» / Meridian

portable electronic devices with lithium-ion batteries. Because of the high temperature insulation and fireproof materials used in their construction, each case is able to withstand an explosive release of energy and combustion, including tempe-

ratures up to 1,100 °C, a status which minimises the effects of a battery fire on board. This solution should also provide flight crews with valuable extra time to complete safe emergency landing procedures. ■

В жизни производственного объединения (ПО) «Космос», имеющего самолетный парк и терминал в аэропорту Внуково, началась новая история. Авиапредприятие, периодически участвующее в выставке деловой авиации и конкурсах в этой области, недавно получило первый самолет Ту-204. На вопросы Show Observer о развитии флота «Космоса» ответил гендиректор ПО Владимир Камынин.



ATO Events

— Владимир Александрович, прокомментируйте, пожалуйста, ввод в эксплуатацию пассажирского самолета Ту-204 с регистрационным номером RA-64017.

— За более чем 70-летнюю историю авиакомпании накоплены уникальные компетенции в эксплуатации ВС отечественного производства. Ввод борта RA-64017 является первым этапом программы обновления флота, предусмотренной стратегией развития авиакомпании «Космос» на период до 2021 г. (в перспективе до 2023 г.). Для расширения возможностей применения ВС принято решение их одновременной эксплуатации в статусах авиации общего назначения (АОН) и коммерческого перевозчика. Борт RA-64017 внесен как в свидетельство эксплуатанта АОН, так и в сертификат эксплуатанта [для осуществления коммерческих воздушных перевозок].

— А производилась ли реконфигурация пассажирского салона на этом самолете? Ведь еще в октябре 2018 г. он эксплуатировался авиакомпанией Red Wings.

— На этапе подготовки к вводу в эксплуатацию пассажирский салон Ту-204 RA-64017 был полностью обновлен и сейчас позволяет предоставлять комфортные условия для пассажиров экономического класса. Реконфигурация не производилась, так как ВС планируется использовать в стандартной компоновке на 210 кресел. Возможно, в дальнейшем будут проводиться какие-либо улучшения по согласованию с владельцем ВС — компанией «Авиастар-ТУ» — или по его заявке.

— Понятно. Расскажите, для каких нужд был введен в эксплуатацию Ту-204.

— В июле утверждена стратегия долгосрочного развития «Космоса», работа над которой продолжалась около года. В первую очередь авиакомпания должна быть готова к выполнению отраслевых задач госкорпорации «Роскосмос» и предприятий ракетно-космической промышленности (РКП). Одним из ближайших приоритетов является эксплуатация двух Ту-204-300 (RA-64044,

Владимир КАМЫНИН

генеральный директор ПО «Космос»

RA-64045) для нужд ФГБУ «НИИ «Центр подготовки космонавтов им. Ю. А. Гагарина» (обе машины получены весной 2019 г. — *Прим. ред.*). Эти ВС находятся в гражданском реестре, и их эксплуатация возможна только сертифицированным перевозчиком гражданской авиации. Для повышения эффективности использования Ту-204-300 их коммерческая эксплуатация будет выполняться авиакомпанией «Космос».

Для системного накопления компетенций в эксплуатации указанного типа, под-

«Центр подготовки космонавтов им. Ю. А. Гагарина». Сроки ввода будут зависеть от сроков завершения контракта и передачи ВС. Как я отметил ранее, обе машины будут внесены в свидетельство АОН и в сертификат эксплуатанта авиакомпании «Космос».

После ввода RA-64017 в свидетельство эксплуатанта будет продолжена предметная работа с владельцами ВС Ту-204/214 по их консолидации «под флагом» «Космоса» для снижения издержек на масштабе эксплуатации и накопления общих компетенций.

Самолет имеет непростую историю, и эти условия представляются чрезвычайно важными. Кроме того, в компанию поступают серьезные предложения об эксплуатации ВС других типов, в том числе западного производства. Эти предложения изучаются, но не являются перспективой текущего года.

— В заключение расскажите, как долго будут эксплуатироваться Ту-134 и Ан-12?

— «Космос» является завершающим эксплуатантом Ту-134 и Ан-12 в коммерческой гражданской авиации. Спрос на Ан-12 остается стабильным и, скорее, не удовлетворен, так как замены этому типу ВС пока нет. Поэтому принято решение на период смены бизнес-модели продолжить его эксплуатацию для удовлетворения потребностей РКП и рынка специальных грузовых перевозок. «Космос» поддерживает в актуальном состоянии уникальную лицензию на обращение с ядерными материалами и радиоактивными веществами при их транспортировании. Это в свою очередь позволило вернуть клиентов и накопить опыт успешного сотрудничества с промышленными предприятиями по перевозке технически сложных и опасных грузов.

Что касается Ту-134, то этот тип ВС будет поступательно выводиться из эксплуатации

«Ввод в эксплуатацию Ту-204-100 является первым этапом программы обновления нашего флота»

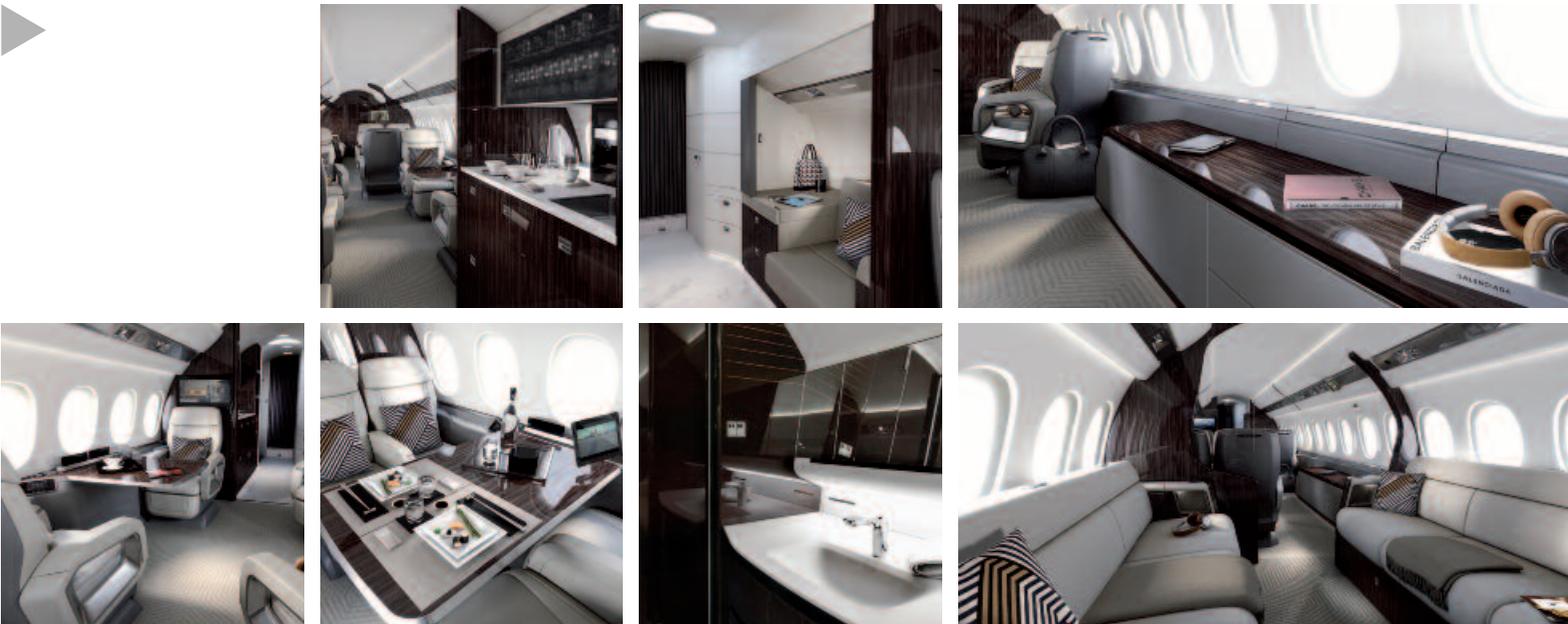
держания навыков летного и технического состава целесообразно расширение парка однотипных ВС. С этой целью стратегией предусмотрена модель летно-технической эксплуатации ВС Ту-204/214 для всех заинтересованных собственников указанных ВС. Ввод в эксплуатацию RA-64017 является элементом реализации данной стратегии. Кроме того, на этом ВС уже перевозятся сотрудники РКП на Байконур и Восточный (Благовещенск) для выполнения пусковых работ.

— Интересно, какие еще изменения претерпит флот «Космоса» в текущем году?

— В этом году мы планируем ввести в парк два Ту-204-300 для ФГБУ «НИИ

по мере поступления других ВС, способных выполнять задачи космонавтики. Однако нужно признать, что с учетом распределенности объектов РКП Ту-134 оказались весьма успешными для реализации логистических задач РКП, т. к. наши ВС обладают увеличенной дальностью, могут выполнять полеты на неподготовленные аэродромы, предоставляют возможность ожидания на объекте при различных погодных условиях и имеют достаточно комфортный салон для отдыха. Таким образом, реализуемые мероприятия по эксплуатации существующего парка ВС позволяют решать основные задачи отрасли и призваны подготовить компанию к следующему этапу развития. ■

УЛЬТРАШИРОКИЙ. УЛЬТРАВЫСОКИЙ. FALCON В КАЖДОМ САНТИМЕТРЕ.



Приготовьтесь насладиться простором самого высокого и самого широкого салона среди бизнес-джетов. Falcon 6X имеет дальность полета 10 186 км и максимальную скорость 0,9М. И подобно всем самолетам Falcon, он демонстрирует высочайшую эффективность даже в сложных аэропортах. **Falcon 6X. Самое свободное, самое продуктивное пространство для полета на 10 000 км. Подобного удовольствия вы еще не испытывали.**

Falcon 6X
ЕДИНСТВЕННЫЙ В СВОЕМ КЛАССЕ

WWW.FALCON6X.COM | FRANCE: +33 1 47 11 88 68

DASSAULT
AVIATION

ENGINEERED WITH PASSION