

# ShowObserver

Обозрение выставки

JETEXPO  
MOSCOW 2008

OFFICIAL  
PUBLICATION

ЧЕТВЕРГ,  
18 СЕНТЯБРЯ

## Pilatus PC-12NG в Москве

Самолет Pilatus PC-12NG впервые представлен в России на статической стоянке во «Внуково-3» выставки JetExpo-2008. Датская компания Air Alpha, эксклюзивный дилер Pilatus и Piper Aircraft, объявила, что в России уже продано 25 таких машин, в том числе оператору авиатакси Dexter и Уральской горно-металлургической компании (УГМК). В октябре самолет получит сертификат типа МАК.

Самолет оснащен интегрированным комплексом авионики Honeywell Primus Apex с четырьмя многофункциональными жидкокристаллическими дисплеями. Кроме того, Pilatus PC-12NG оборудован погодным радаром. Дизайн кабины пилотов разрабатывала BMW Group Designworks USA, чей вариант отличается повышенной эргономичностью. Одним из преимуществ Pilatus PC-12NG его производители называют специальную грузовую дверь, которая позволяет помимо пассажиров загрузить в салон стандартную палету с грузами. Глава Air Alpha в России Питер Хегсберг убежден, что этот самолет оптимален для корпораций, менеджерам среднего звена которых приходится много путешествовать.

Полина Зверева



Управляющий директор Air Alpha  
Бьярн Йорсал демонстрирует  
новшества Pilatus PC-12NG

## Неожиданный юбилей

Традиционно к крупным выставкам приурочиваются подписания контрактов и другие знаменательные события, но некоторые вещи происходят совершенно случайно. Трудно представить, чтобы компания AgustaWestland намеренно старалась расписать заказы таким образом, чтобы именно сотый вертолет Grand достался заказчику из России Александру Шишкину. Объявление об этом состоялось на выставке JetExpo-2008. «Для меня это полный сюрприз, — говорит Александр Шишкин. — Чтобы российских заказчиков стало гораздо больше, необходимо развивать сервисные центры».

Суммарный портфель заказов на Grand составляет почти 240 машин от 140 заказчиков из 30 стран мира. Конструкция и технические характеристики двухмоторного легкого вертолета Grand обеспечивают широкий диапазон вариантов его использования — в том числе и для деловых перевозок (именно в такой конфигурации и заказан 100-й вертолет). «Мы планируем создать сервисные центры сна-



Александр Шишкин (слева) не ожидал, что заказанный им вертолет AgustaWestland Grand окажется сотым по счету

чала в Москве, потом в Санкт-Петербурге, а затем выйдем на российские регионы», — говорит старший вице-президент AgustaWestland Ренцо Лунарни (на фото справа).

Компания AgustaWestland совместно с корпорацией «Оборонпром» поэтапно развивают широкомасштабную программу сотрудничества, в перспективе планируется организация в Подмоскovie сборочного производства вертолета AW139. До 2012 г.

намечены поставки в Россию вертолетов AgustaWestland на сумму около 450 млн евро. В текущем году предусмотрена поставка в Россию 10 машин на сумму около 65 млн евро. Эксклюзивный дистрибьютор вертолетов в России — компания United Helicopters, созданная летом текущего года при участии AgustaWestland, Оборонпрома и корпорации Loyd's Investments.

Алексей Синицкий

## Reed Exhibitions To Buy JetExpo

Jet Group, the organizer of JetExpo 2008, announced yesterday that it is in final negotiations to sell this exhibition to U.K.-based Reed Exhibitions.

Explaining his intentions, Jet Group President Alexander Yevdokimov said: "I am proud of the event we have developed over the past few years here in Moscow, but it is now time for us to hand over the reigns to an established professional organizer — who we know has significant ambitions in the aerospace and aviation sector, and can add real value to JetExpo." Representatives of Jet Group did not disclose the value of this deal.

With a successful sale of JetExpo, Jet Group will keep its two other companies — Jet Transfer and Jet Media. Jet Transfer offers jet charter and aircraft management services, and in 2007 it was appointed official sales

representative for Bell Helicopter and Cessna Aircraft in Russia. Jet Media publishes Jet Magazine, which is dedicated to business aviation, as well as the annual Jet Catalogue, which contains information on the complete range of fixed-wing aircraft and rotorcraft in business aviation today.

Reed Exhibitions is a world-leading show organizer, with its events covering 38 countries. JetExpo is to become its first aviation experience in Russia. The company's current portfolio of aerospace and aviation exhibitions includes Asian Aerospace and Air Freight Asia; Aircraft Interiors (a series of events); Aerospace Testing; Helitech (a series of events) and The Airport Show.

Maxim Pyadushkin

# 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

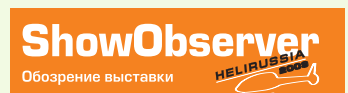
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

**Наш стенд на JetExpo-2008: P230**

**Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:**



**Ежегодник АТО**



В церемонии открытия выставки Jet Expo-2008 участвовали (слева направо): старший вице-президент Cessna Aircraft Роджер Уайт, директор Bombardier по продажам бизнес-самолетов в России и странах СНГ Кристоф Дегума и президент группы компаний Jet Group (организатора выставки) Александр Евдокимов. «Три года назад, когда мы в первый раз организовывали эту выставку, были люди, которые говорили, что российский рынок деловой авиации недостаточно развит для такого мероприятия. Реальность опровергла эти предположения», — сказал Александр Евдокимов. Он отметил, что с каждым годом выставка растет и развивается. В частности, в этом году существенно увеличено количество ВС на статической стоянке и запланировано большое число конференций, на которые приглашены представители госструктур.



Pictured here at the JetExpo 2008 opening ceremony are (left to right) Cessna Aircraft Senior Vice President Roger White, Bombardier Sales Director for Russia & CIS Christophe Degoumois, and Alexander Yevdokimov, President of event organizer Jet Group. Yevdokimov says: "When we were first organizing the exhibition three years ago some said the Russian business aviation market was not yet ready for such an event. Reality has proved them wrong." He adds that JetExpo constantly evolves and expands: this year's static line-up is much more extensive than before. So is the conference program, which includes the participation of government officials.

## Еще одна премьера

Этот A319 ACJ (салон — на фото) посетители JetExpo-2008 увидели первыми: ранее самолет не демонстрировался на выставках. «Мы попросили нашего партнера, швейцарского оператора Comlux Aviation, привезти именно этот самолет на JetExpo, так как считаем важным показать потенциальным клиентам роскошный салон A319 ACJ, благодаря которому этот самолет незаменим на рынке бизнес-чартеров», — сказал вице-президент подразделения деловых самолетов Airbus Франсуа Шазель. По его словам, на рынок России и СНГ поставлено почти 35% из около полутора сотен произведенных ACJ.

«Когда вы видите полноразмерную спальню, душ и столовую на борту самолета, это производит неизгладимое впечатление», — соглашается Этторе Родаро, президент Comlux Aviation AG. На борту лайнера могут разместиться 19 чел., отсек в задней части фюзеляжа предназначен для сопровождающего персонала, оборудован полностью раскладывающимися креслами.



До конца года парк Comlux Aviation пополнится еще двумя самолетами Airbus: A318 и A319.

Елизавета Казачкова

## Ассоциации объединяются

Вчера руководители Национальной ассоциации деловой авиации (НАДА) и Объединенной ассоциации деловой авиации (UBAA) объявили на JetExpo-2008 о создании координационного комитета, задачей которого станет выработка путей сближения этих организаций с целью последующего их объединения. В течение года правления ассоциаций (которые совместно насчитывают более полусотни членов) будут вырабатывать единые позиции и принимать решения по важнейшим вопросам отраслевой политики.

Данное событие немаловажно для российского рынка бизнес-авиации. Наличие в стране двух отраслевых ассоциаций, каждая из которых видит своей миссией представление интересов участников рынка, вызывает справедливое недоумение у третьих сторон, в том числе и отраслевых ведомств, и накладывает отпечаток на имидж российской отрасли за рубежом. Так, статут Международного совета деловой авиации (IBAC) ICAO предусмотрено, что лишь одна организация может представлять в Совете интересы авиационного сообщества страны. Подобный вопрос возник и весной этого года, когда и НАДА, и UBAA выразили желание стать членом Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА).

«Нам нужна большая, сильная ассоциация с крупными средствами, которая могла бы стать и помощником и противовесом в формировании государственной политики в отношении деловой авиации, — говорит председатель правления НАДА Леонид Кошелев. — Мы договорились выступать единым фронтом в вопросах взаимодействия с государственными органами и перед международным сообществом, что позволит нам преодолеть представления о незрелости, разобщенности и нецивилизованности российской отрасли».

Елизавета Казачкова



Установление взаимоотношений с коллегами из ЕВАА стало катализатором процесса сближения двух российских ассоциаций

## Специальный Mustang для Dexter



Первым из семейства Cessna Citation в России будет сертифицирован Mustang-Dexter, адаптированный для авиатакси

Леонид Озерберг

Вчера руководители компаний Cessna Aircraft и «Авиа Менеджмент Групп» (АМГ) раскрыли подробности майской сделки по приобретению последней 20 самолетов Citation Mustang для российского оператора авиатакси Dexter, а также объявили о планах оформления на этот тип ВС сертификата типа Межгосударственного авиационного комитета (МАК). По запросу Dexter на самолеты в базовой комплектации будет установлено дополнительное оборудование, включающее метеолокатор, систему предупреждения сближения с землей (EGPWS), резервную курсоглисссадную систему, а также бортовой и речевой самописцы (последнее является требованием МАК для самолетов, предназначенных для коммерческой эксплуатации). Самолеты для Dexter будут также отличаться дизайном салона и возможностью выхода в Интернет на борту.

Такой вариант самолета получил название Citation Mustang-Dexter, именно он первым из семейства Citation, реактивной линейки Cessna, будет сертифицирован в России. Ожидается, что процесс сертификации завершится к 2011 г., на который запланированы поставки всех 20 бортов и начало их эксплуатации в Dexter.

Евгений Андраников, председатель совета директоров АМГ, сообщил, что сумма контракта с Cessna Aircraft составляет 60 млн долл. «Для нас это не только возможность планомерного расширения географии полетов, но и выход качества услуг Dexter на новый уровень», — подчеркнул он, отметив, что Citation Mustang будут использоваться для полетов и по России, и за рубежом.

Елизавета Казачкова

## Покупатель на JetExpo

Вчера холдинг Jet Group, организатор JetExpo-2008, объявил, что он находится в завершающей стадии переговоров о продаже выставки британской компании Reed Exhibitions.

Объясняя такой шаг, Александр Евдокимов, президент Jet Group, сказал: «Мы гордимся выставкой, которую смогли организовать за последние несколько лет, однако сейчас пришло время передать ее в руки профессионалов в организации подобных событий в области авиации и космонавтики, которые смогут сделать JetExpo еще более привлекательной для участников и посетителей как в

России, так и за рубежом». Представители российского холдинга пока не раскрывают сумму и дату завершения сделки.

В случае успешной продажи в холдинге Jet Group останутся еще два подразделения — компании Jet Transfer и Jet Media. Первая специализируется на организации чартерных рейсов и предоставлении услуг по управлению деловыми самолетами. В 2007 г. Jet Transfer была назначена официальным представителем в России компаний Bell Helicopter и Cessna Aircraft. Jet Media выпускает ежемесячный журнал Jet, посвященный вопросам бизнес-авиации, а также

ежегодный каталог самолетов и вертолетов, использующихся для бизнес-перевозок.

Reed Exhibitions — ведущий мировой организатор выставок, работающий в 38 странах. JetExpo станет первой авиационной выставкой компании в России. Сейчас среди авиационных выставок в портфеле Reed Exhibitions уже есть ряд мероприятий в Европе и Азии: Asian Aerospace, Air Freight Asia, Aircraft Interiors (несколько выставок), Aerospace Testing, Helitech (несколько выставок) и The Airport Show.

Максим Пядушкин

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](http://WWW.BREITLING.COM)

## At First Hand

“We’ve tried to be a little faster than our competitors”

# Jean ROSANVALLON

Dassault Falcon’s  
President and CEO

*Dassault Falcon aircraft made their first appearance at Russian airports long before the arrival of the variety of business jets that are present today in all makes and sizes. Jean Rosanvallon, the company’s President and CEO, shared his insights with Show Observer JetExpo 2008 reporter Elizaveta Kazachkova on what it takes to be a pioneer in the market.*

— Does being a European aircraft manufacturer affect your strategy and the company’s geographic approach to its sales?

— The first significant element is that about 60% of our costs is in euros, and we have nearly 100% of our revenue in dollars — which is more than any other business jet manufacturer. So we are very sensitive to the current exchange rate situation...particularly the weak U.S. dollar. It’s an additional challenge for us, and is something that our main competitors from North America do not have to face. Otherwise, Dassault has always been a global manufacturer.

Since the beginning of business aviation in the 1950s and the 1960s, the United States determined the market. Today, the country still represents about 70% of the total worldwide fleet, and it accounted for approximately the same amount in sales — at least until three years ago. We were actually the first manufacturer to see the shift as early as 2005, when for the first time we had more orders originating from outside the U.S. The trend was further confirmed in both 2006 and 2007, with more than 70% of the business coming from outside the United States. I would say that Dassault also made this transition faster than anyone else.

— Have you changed your strategy in terms of priority markets as a result of these trends?

— In 1994, I was going to Moscow every month, and we then hired a local representative. Dassault sold the first aircraft to Gazprom — well before the current boom of



business aviation in Russia started. So generally, what we’ve tried to do is to be a little faster than our competitors.

Perhaps because of our European background, we are a little more flexible, and we have tried to be ahead. Today, the big question mark is Asia. This market area still represents less than 5% of business jet sales for everyone, but if you look at Asia’s share in the airline sector, it’s more than 35%, so there’s a huge difference. We are seeing many signs that something is happening, so we hope that we’ll be again ahead in this emerging market.

— When you say that you try to be ahead, does that mean that you have a specific marketing approach for new markets?

— What we try to do is very early to start with the people who are originally and culturally from these markets. So what we do differently from our competition is to not set up complex agents and structures; we have people who are 100 percent Dassault personnel. With this difference, we are trying to go more directly and to understand the local culture and needs without working through

agents and people who may have a different way of looking at things.

Also, in these new markets, many customers are first-time buyers; they come from having no aircraft, so they really need to be taken care of completely. Not only should manufacturers assist them in understanding the kind of equipment they are buying, we need to help them see what it takes to operate an aircraft. For countries like Russia or Ukraine, many of the new buyers are using the services of Western operators because of the tax system — which is being changed now. So in our marketing approach, we work together with operators who are loyal to Dassault, to assist these new customers in the acquisition process and in the operation of the aircraft when it is delivered.

— All of your manufacturing and assembly takes place in Europe, except for a U.S. completions center in Little Rock, Arkansas. Due to this weak dollar effect, would you ever consider shifting production to less expensive zones? More specifically, Dassault had an early cooperation in Russia with MiG.

— Maybe we were too early to work with MiG, it was on some of the tail structure, but at that point everything was so different. Now of course, there’s a different environment. But in general, completion is a big part of what we do outside of France and Europe, but we are also buying engines from outside of Europe — primarily from Honeywell and Pratt & Whitney. On the avionics side, we do a lot with Honeywell and Rockwell Collins. For the Falcon 7X business jet, the green aircraft is essentially built and assembled in France, but for future models, and for the future SMS [super-midsize Falcon] program currently underway, we are consulting people more broadly throughout the world.

— Is there anything specific you can address?

— No, we are realistic. The SMS’s entry into service is scheduled for 2014. So we are consulting all major suppliers, avionics, landing gear, everything. And we are going through a broader list of companies and countries than we’ve done before.

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

NETJETS не является авиакомпанией. NETJETS предоставляет услуги по аренде частных самолетов. NETJETS не несет ответственности за любые повреждения, нанесенные пассажирами или экипажем. NETJETS не несет ответственности за любые повреждения, нанесенные пассажирами или экипажем. NETJETS не несет ответственности за любые повреждения, нанесенные пассажирами или экипажем.

# Delta AirElite получает Falcon 7X

Компания Delta AirElite, подразделение Delta Air Lines, специализирующееся на бизнес-перевозках, первой на американском рынке начнет эксплуатировать самолет Dassault Falcon 7X на чартерных рейсах. Компания получила самолет в сентябре.

Delta AirElite расширяет свой парк за счет заключения соглашений по управлению самолетами, принадлежащими различным корпорациям, а также частным лицам. С начала этого года компания получила



Первый Falcon 7X приступит к эксплуатации в США уже в этом месяце

несколько машин, в том числе Gulfstream G550 (сейчас у AirElite два таких самолета), Bombardier Learjet 45, который стал четвертым ВС данного типа в AirElite, а также Cessna Citation CJ2+. Всего Delta AirElite владеет и управляет 20 самолетами, однако партнерство с рядом операторов бизнес-авиации на территории США позволило ей увеличить число машин, предлагаемых для выполнения бизнес-чартеров, почти до 400.

Delta AirElite была основана в 1984 г. и сначала была известна на рынке под брендом Comair Jet Express. В январе 2000 г. Delta Air Lines приобрела компанию Comair Holdings, управляющую оператором бизнес-авиации, а в октябре 2001 г. перевозчик был переименован в Delta AirElite. На сегодняшний день компания остается единственным оператором на территории США, который полностью принадлежит одному из крупнейших игроков на рынке коммерческих перевозок.

Полина Зверева

# Вам отделать ВВJ?

Швейцарская ExecuJet Aviation Group объявила о расширении направления по переоборудованию и отделке салонов деловых самолетов: к концу года предприятие рассчитывает добавить ACJ или ВВJ в свой портфолио, включающий на сегодня 26 исполненных заказов, в основном на отделку салонов различных моделей Bombardier.

Этой осенью компания открывает специализированный демонстрационный зал в Цюрихе, где клиенты смогут ознакомиться с образцами отделочных материалов и получить консультации дизайнеров. «Расширение производственных возможностей связано с ростом спроса не только на оформление интерьеров новых «зеленых» самолетов, но и на переоборудование салонов машин, бывших в эксплуатации», — говорит руководитель направления Паскаль Жаллье.

Он также отмечает, что требования клиентов относительно интерьера и оборудования салона выглядят все более изощренными. Спутниковая связь или прямой эфир через Satcom становятся стандартом на борту самолета администра-



Паскаль Жаллье, руководитель направления отделки салонов ExecuJet (слева) отмечает рост спроса на отделку салонов самолетов, бывших в эксплуатации

тивного класса. «Учитывая, что решения, которые используются на бизнес-джетах, появляются на коммерческих авиалайнерах лишь спустя пять лет, нам приходится постоянно быть в авангарде новых технологий и предусматривать, как инкорпорировать новые бортовые системы в интерьеры салонов», — рассказал Жаллье.

По его словам, около 40% бизнеса приносит компании клиенты из России. Вчера группа компаний ExecuJet Aviation торжественно отметила открытие своего московского офиса.

Елизавета Казачкова

The new executive team at very light jet manufacturer Eclipse Aviation has launched a program to improve production efficiency and recover profitability. According to Roel Pieper, who has recently replaced the company's founder Vern Raburn as CEO, financial stability can only be secured with production rates of 1.7 to 1.8 aircraft per day, which will imply a seven-day work week.

This turnaround program aims to overcome the financial crisis brought about by the current production slowdown. Eclipse Aviation will lay off nearly 40% of its workforce, expand the chain of suppliers, and settle financial issues with creditors and customers. The manufacturer plans to achieve the desired production rate in 2009.

According to Nikolay Nikiforov, Director for Russia/CIS

## Eclipse Turnaround



Up to 1,300 Eclipse 500 VLJs could be sold in Russia and CIS countries during the next five years

at the Dutch holding company ETIRC Aviation (which is the main investor in Eclipse Avia-

tion), the Albuquerque-based manufacturer has been split into three units: the production divi-

sion, the customer division and a controlling division to ensure effective operations of the former two.

Neither the restructuring nor the management shake-up have affected Eclipse Aviation's project to build an Eclipse 500 VLJ production facility at Ulyanovsk in Russia. "The project is pending financial endorsement," Nikiforov said. "We also are preparing to announce plans for setting up a network of Eclipse 500 service centers across Russia. As for pilot training, we have an agreement on conversion training with the Ulyanovsk flight school."

Nikiforov estimates the potential Eclipse 500 market in Russia and the CIS to be between 1,100 and 1,300 units over the next five years.

Elizaveta Kazachkova



# Детство Columbus

Компания Cessna (стенд В180) объявила об успешном завершении серии аэродинамических испытаний модели нового самолета класса large cabin — Citation Columbus. Результаты испытаний еще предстоит проанализировать, однако, по сообщению компании, предварительные данные подтверждают расчеты, никаких неожиданностей не произошло.

«Низкоскоростные испытания в аэродинамической трубе позволили нам оптимизировать конструкцию и систему приводов закрылков и предкрылков, что поможет достичь нужных взлетно-посадочных характеристик и управляемости при полете на низких скоростях», — комментирует Грег Ринкер, директор отдела аэродинамики и анализа новых программ Cessna. По его словам, по результатам испытаний на высоких скоростях компания будет работать над усовершенствованием несущих поверхностей, а также искать возможности облегчения конструкции планера.

По замыслу Cessna, Columbus должен стать единственным в своем классе самолетом, способным преодолеть расстояние в 7400 км (4000 морских миль) на скорости 0,8М. Крейсерская скорость должна составить 900 км/ч (486 узлов), максимальная скорость 0,86М, максимальная коммерческая загрузка при полной заправке 885 кг. 10-местный Columbus займет верхний сегмент в модельном ряду бизнес-джетов Cessna: у новой модели будет самый просторный салон и наибольшая дальность полета в семействе Citation. Стоимость самолета на сегодня составляет 27 млн долл.

Официальный запуск программы состоялся в январе этого года. Планируется, что новый самолет получит сертификат типа Федеральной авиационной администрации (FAA) США к концу 2013 г. Если график будет выдержан, самолет поступит в эксплуатацию годом позже. Однако из-за большого количества заказов



Columbus займет верхний сегмент в семействе бизнес-джетов Cessna Citation

новым покупателям Columbus придется ждать свой самолет до 2015–2017 гг.

Именно это обстоятельство, по словам Геннадия Приходько, менеджера Cessna Citation по продажам в России, влияет на интерес российской аудитории к самолету: «российским клиентам самолет нужен прямо сейчас, они не готовы ждать. Компания Jet Alliance, являющаяся официальным дилером Cessna Citation в Европе и России, предлагает промежуточные решения, находя другие ВС на время ожидания, однако фактор времени по-прежнему остается критическим». На сегодня фаворитами российского рынка из семейства Citation являются Sovereign и Citation X. Обе модели представлены на статической экспозиции JetExpo-2008 во «Внуково-3».

Елизавета Казачкова



п о к о р я я н е б о

**www.aviacharter.com**

Тел.: 8-903-538-18-03



**Деловая авиация, корпоративные и чартерные рейсы, обеспечение полетов.**

**Business aviation flights, corporate and charter flights, operational flight service.**

## От первого лица

«Россия давно является крупным рынком, но теперь она стала более открытой»

СКОТТ  
ФИТЦДЖЕРАЛЬДВице-президент  
Bell Helicopter

*Российский рынок вертолетной техники находится на пороге беспрецедентного подъема продаж. Корпоративный и частный секторы вертолетных перевозок по темпам роста стремительно нагоняют нефтегазовую отрасль. Скотт Фитцджеральд, вице-президент компании Bell Helicopter по Европе, Африке и Ближнему Востоку, поделился с «Обзором JetExpo-2008» своим видением ситуации на российском рынке.*



— В последние годы спрос на вертолеты на мировом рынке резко возрос. Можно ли назвать это реальной тенденцией и проследивается ли она на российском рынке?

— В глобальном масштабе мы имеем дело с результатами роста цен на энергоносители — они способствуют активизации спроса на вертолетную технику, особенно со стороны операторов, обслуживающих шельфовые месторождения.

На протяжении многих лет энергетический сектор функционировал в условиях такой низкой маржи, что введение в эксплуатацию новых скважин было практически невозможно. Но в последние годы доходность отрасли увеличилась настолько, что нефтяные компании теперь могут позволить себе вкладываться в разработку новых месторождений. Отсюда и спрос на вертолеты большой грузоподъемности и дальности — поскольку нефтяные вышки уходят все дальше в море. Даже если вертолет не всегда будет использоваться на пределе коммерческой загрузки, операторы предпочитают иметь этот дополнительный запас, чтобы добиваться оптимального соотношения грузоподъемности и дальности полета в зависимости от текущих нужд.

Мировой рынок вертолетной техники продолжает расти, и непохоже, чтобы в ближайшее время ожидался спад. Однако в конечном итоге он неизбежен — циклич-

ность развития присуща всем рынкам. Поэтому компания Bell осознает необходимость бережливого отношения к имеющимся в ее распоряжении ресурсам.

Что касается России, то местный спрос на вертолеты сам по себе уже очень значителен. Россия давно является крупным рынком, но теперь она стала более открытой и производители могут развернуть здесь бизнес в полную силу. Мы наблюдаем масштабную тенденцию к приобретению западной техники. Процессы, обуславливающие рост российского рынка, слегка отличаются от тех, что действуют во всем мире, но их влияние не менее значимо. Не знаю, будут ли совпадать циклы российского и мирового рынков, — факторы роста в вашем случае не сводятся исключительно к энергетике. Страна ищет возможности внедрить целый спектр новой авиационной техники, которая ранее была доступна далеко не всем местным операторам. И я думаю, что производители будут поддерживать эту тенденцию, поскольку от нее зависит появление новых сфер бизнеса, которых здесь попросту не было.

Любой, кто рассматривает перспективы делового сотрудничества с Россией, убедится в том, что этот рынок на пороге своего расцвета — не только с точки зрения продаж, но также в законодательном и производственном отношении.

— Техническое обслуживание и ремонт, а также финансирование — немаловажные вопросы для покупателей вертолетов, и в особенности для операторов. Не расскажете ли вы, что Bell делает в этих областях?

— Разумеется, мы предлагаем широкий выбор механизмов финансирования. Будучи авиапроизводителем, мы сотрудничаем с компаниями, предоставляющими такие схемы. Правда, российские покупатели пока не проявляют особого интереса. Большинство просто говорят: «Деньги есть» — поскольку уровень капитализации в России весьма высок.

Что касается ТООИР, то мы проделали серьезную исследовательскую работу, чтобы определить нашу возможную нишу на этом рынке в России. Мы рассматривали возможность создания центра ТООИР повсюду — от Санкт-Петербурга до Москвы. Сейчас наш центр в Амстердаме обслуживает клиентов с огромной территории, включающей Европу, Россию, страны Африки и Ближнего Востока. Амстердам мы выбрали во многом потому, что нас устраивает местное законодательство. В России же имеются определенные трудности с ввозом вертолетов и запчастей.

Сейчас при необходимости мы можем отправить в Россию специалистов для обслуживания вертолетов наших клиентов на месте. У компании Bell есть развитая сеть точек обслуживания по всей Западной Европе, и в настоящее время мы расширяем ее на восток. Это расширение затронет и Россию, учитывая большое количество вертолетов, которое мы планируем здесь продать. Главная проблема — найти в России партнера, располагающего финансовыми возможностями для инвестирования в соответствующее оборудование. Это не значит, что таких партнеров нет, но мы хотели бы найти компанию, для которой подобного рода деятельность была бы профильной.

— Вы определяете для себя какие-то конкретные сроки создания сервисного центра в России?

— Надеемся, что сможем сделать это в ближайший полтора года.

— Каковы Ваши прогнозы по продажам в России?

— Сейчас мы продаем здесь в среднем от 20 до 30 вертолетов в год. По нашим прогнозам, это количество будет расти. После того как на рынке появится модель Bell 429, мы ожидаем, что объем продаж увеличится по крайней мере на 25–30%.

Беседовала Елизавета Казачкова



# 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](http://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](mailto:events@ato.ru), [www.events.ato.ru](http://www.events.ato.ru)

## AW139 скоро станет российским

Хотя итальянский производитель AgustaWestland выставляет на JetExpo-2008 только одну свою модель — легкий двухдвигательный вертолет AW109 Power, в перспективе на российском рынке, вероятно, будет более известна машина среднего класса — двухдвигательный AW139 с взлетной массой 6,4 т. В июле этого года AgustaWestland подписала предварительное соглашение с корпорацией «Оборонпром» о лицензионном производстве этой модели в России.

Как объяснил глава итальянской компании Джузеппе Орси, в нашей стране будет организована сборочная линия AW139, которые будут поставаться как на внутренний рынок, так и в страны СНГ. Этим проектом будет заниматься специальное совместное предприятие, которое партнеры создадут на паритетных началах.

По словам гендиректора Оборонпрома Андрея Реуса, сборочное производство будет построено с нуля на территории производственной базы дочерней компании корпорации — холдинга «Вертолеты России» — в подмосковных Панках. Предприятие должно начать свою работу в 2010 г., а первый AW139 российской сборки, как ожидается, будет поставлен заказчику в 2011 г. Реус также заявил о заинтересованности Оборонпрома в будущем организовать в России производство комплектующих для итальянских вертолетов.

Соглашение помимо этого предусматривает, что до запуска сборочного производства Оборонпром создаст в России сеть сервисных центров для обслуживания итальянских вертолетов. По словам представителей Оборонпрома, сейчас стороны занимаются окончательным согласованием текста соглашения, которое должно быть подписано до конца сентября.

**Максим Пядушкин**



Двухдвигательный AW139 российской сборки будет доступен заказчикам с 2011 г.

# Aeroflot Chooses Diamond Aircraft

Russian flag carrier Aeroflot has identified Diamond Aircraft as the supplier of training aircraft for its pilot training school, to be opened in October. Diamond Aircraft already has delivered simulators for this future training establishment.

As Aeroflot has yet to go through the protracted certification procedure for its school, the first class of students will start their ground training at the Sasovo civil aviation flight school in the city of Ryazan.

Flight training courses will be organized at Aeroflot facilities. The carrier is planning to equip its school with a mix of



A.B.E. Media

Aeroflot pilots will get their multi-engine ratings in DA-42 Twin Star turboprops

single-engine DA-40 Diamond Stars for primary flight training and DA-42 Twin Stars for multi-engine training. The former model is priced at EUR 300,000, the latter is

EUR 400,000. Aeroflot could initially order up to 10 aircraft from Diamond Aircraft, according to company sources.

**Polina Zvereva**

## Давайте встречаться



На прошлогоднем Форуме деловой авиации участники российского рынка бизнес-перевозок впервые получили от представителей курирующих отрасль госорганов внятные ответы на тревожащие их вопросы

Марина Лысцева

Российский рынок деловой авиации традиционно отличался информационной замкнутостью на фоне других сегментов отечественного авиационного транспорта. Однако ряд событий нынешнего года, озвученные планы на 2009 г. свидетельствуют о наметившейся тенденции — профессиональное сообщество бизнес-авиации готово к диалогу и совместному обсуждению отраслевых проблем.

Журнал «Авиатранспортное обозрение» (АТО) и компания ATO Events (стенд P320), традиционно организующая мероприятия в авиационной сфере в России, Европе и Китае, приступили к осуществлению программы профессиональных конференций и мероприятий в сегменте деловой авиации. «Активное развитие сегмента деловой авиации ставит много вопросов, — говорит Алексей Комаров, председатель редакционного совета АТО. — До сих пор эти вопросы решались участниками рынка в индивидуальном порядке, и лишь

в последнее время созрело понимание необходимости консолидации для преодоления препятствий, сложившихся в результате отставания законодательства и инфраструктуры от реалий рынка деловых перевозок. Пора делиться накопленным опытом и организовывать информационное пространство и в этом сегменте воздушного транспорта».

В портфеле мероприятий — обучающие семинары по приобретению делового самолета, первый из которых пройдет 9–10 декабря этого года и будет посвящен углубленному изучению финансовых аспектов, юридического сопровождения и страхового обеспечения сделок по приобретению ВС в собственность и лизинг. А в апреле 2009 г. АТО организует уже вторую ежегодную конференцию «Форум деловой авиации», призванную стать главной площадкой для диалога участников российской отрасли деловых авиаперевозок.

**Максим Пядушкин**

# Неотложный рейс

Рост объема деловых перевозок в России постепенно приводит к возможности создания перевозчиков, работающих в специализированных нишах. Летом этого года сразу две компании — австрийская Medical Jet Service (MJS) и российская «Санитарная авиация» — объявили об активном продвижении на российском рынке услуги по медицинской эвакуации.

Как говорит медицинский руководитель MJS Вильгельм Альссон, за первую половину 2008 г. компания выполнила около 25 рейсов в Россию и из нее. Основываясь на стабильном росте спроса, MJS (стенд A146) открыла в середине лета свое представительство в Москве. Для работы в представительстве набран русскоязычный персонал, что позволяет компании надеяться на расширение клиентской базы. По заверению руководства MJS, решение о

вылете для российского клиента будет приниматься в течение часа после поступления заявки. На собственном парке, состоящем из одного Learjet 55, двух Learjet 35A и одного Citation II, оснащенных всем необходимым оборудованием интенсивной терапии, MJS выполняет ежегодно около 220 полетов, из которых 30% — плановые, остальные — экстренные. По наблюдениям Альссона, наиболее востребованным направлением для российских клиентов является Тель-Авив. Средняя стоимость перевозки из Москвы в Вену составляет около 13,8 тыс. евро.

Российская компания «Санитарная авиация» (стенд B120) — совместный проект компании «Виппорт», Центра бизнес-авиации «Внуково-3», Профессиональной медицинской лиги и управляющей компании «Скай Сити» — в августе объявила о начале пре-



Специализированные операторы обеспечивают комбинированную перевозку пациента, включая реанимобиль и самолет

доставления услуг по медицинской эвакуации на специально оборудованном для этой цели самолете Learjet 55. «Санитарная авиация» работает на рынке уже несколько лет, но до приобретения специализированного самолета ей при перевозке на дальние расстояния приходилось договариваться с другими перевозчиками — либо о чартерном рейсе делового самолета, либо о выделении блока мест на регулярном рей-

се для размещения больного, медицинского оборудования и сопровождающего персонала. Средняя стоимость летного часа Learjet 55 для частных лиц составляет около 5 тыс. евро. Так же как и австрийская компания, «Санитарная авиация» обеспечивает комбинированную перевозку, например реанимобиль — самолет или вертолет — самолет.

Алексей Сапожников

## Avcom to Build Bizav Center at Domodedovo

The Moscow-based business aviation operator Avcom is finalizing plans to build a business aviation center at Domodedovo Airport. The company won a relevant tender earlier this year.

The new center will be located in the airport's western area, and will include a maintenance zone, a 60-stand apron, along with hangars and maintenance facilities with a total floor space of 15,000 sq. meters.

Currently, Avcom operates the 1,500-square-meter Avcom-D business terminal and a 3,000-square-meter hangar at Domodedovo. The company is licensed to provide maintenance on most types of business jets; it employs engineers with maintenance certificates issued by European, U.S., Cayman and other national aviation authorities. If required, foreign specialists can be brought to the facility.

Avcom plans to introduce competition between its existing

and prospective terminals at Domodedovo. "These terminals will represent two different brands run by different managerial teams," explained Avcom President Yevgeny Bakhtin. "They will be given full operational independence so that neither of them stagnates, and they will compete against each other for customers. This is normal, as European and U.S. airports routinely have multiple FBOs [fixed base operators]."

The company is in talks with several major handling companies to select an operator for its future terminal. Avcom will retain general and financial control over the facility. As for the organization of customer care, Bakhtin says the trickiest part is to provide individual services for each passenger, prevent undesirable accidental encounters between clients and ensure maximum safety and security.

Alexey Sinitsky

Страхование малой авиации

ИНГОССТРАХ Ingosstrakh

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН 8 (495) 956 5555

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ ОБАТМТ. КСИБАТ

## Расширение на Восток

Тенденция постепенного смещения продаж с США на рынки Европы, Азии и Ближнего Востока за последние два года усилилась, это отмечают все производители бизнес-джетов. В 2007 г. 122 самолета Gulfstream были проданы в США, 135 — за пределами Северной Америки. «Мы включаем Россию в европейский регион продаж, — сообщил «Обозрению JetExpo-2008» директор по внешним связям Gulfstream Роберт Бонье, — и этот рынок за последние шесть лет удвоил свои объемы. По данным на II квартал 2008 г. в регионе эксплуатируется 139 самолетов Gulfstream, из которых 31 — средней вместимости, остальные — самолеты класса large cabin». Следуя изменениям географии поставок, компания Gulfstream открывает сервисные центры в регионах мира с наибольшей концентрацией новых эксплуатантов. Контракт производителя с Jet Aviation обеспечивает российским владельцам Gulfstream возможность обслуживания своих ВС во Внуково.

Елизавета Казачкова

## Связь через спутник

Современный бизнес-джет все в большей степени превращается в мобильный офис, способный предоставить пассажирам атрибуты, необходимые для полноценной деловой активности. Очевидно, один из неотъемлемых элементов офиса — наличие информационных каналов для телефонной связи и передачи данных, поэтому системы спутниковой связи становятся все более востребованными.

На выставке JetExpo-2008 российская компания «Кванд», будучи официальным представителем датской компании Scandinavian Avionics A/S, демонстрирует на стенде этой компании (стенд С200) систему спутниковой связи нового поколения Aero-SB Lite.

Эта компактная система обеспечивает скорость передачи данных до 332 кбит/с, что позволяет полноценно пользоваться Интернетом, видео и IP-телефонией. Кроме того, система предоставляет один канал высококачественной телефонной связи с низким тарифом, один голосовой канал с возможностью защиты от прослушивания и две линии для факс-аппарата или ISDN-факса. А на борту самолета в рамках системы развертывается не только проводная, но и беспроводная локальная сеть.



Доступ в Интернет в полете становится элементом привычной деловой обстановки

По словам председателя совета директоров компании «Кванд» Олега Пономарева, на выставке JetExpo-2008 российские заказчики впервые смогут сами оценить новинку, выход которой на рынок запланирован в конце 2008 г. Компания «Кванд» с 1998 г. занимается разработкой, производством и переоборудованием интерьеров для самолетов делового класса. В 2003 г. компания освоила также установку спутниковых систем связи и их обслуживание в период эксплуатации.

Алексей Синицкий

## Certification Target is Set for A700

Russian private investment firms Kaskol and Industrial Investors Group, the new owners of Adam Aircraft, expect the company's A700 very light jet (VLJ) to be certificated by late 2009.

In July of this year, Kaskol and Industrial investors purchased the ailing general aviation

manufacturer for \$10 million through their U.S.-based joint venture, AAI Acquisition. They now own Adam Aircraft's production capacities, intellectual property and all unfinished airframes and aircraft parts.

Kaskol president Sergey Nedoroslev says about \$200 million

had been invested in the A700 certification program before the Russian investors came to Adam Aircraft. "This is one half of the sum required to get a U.S. type certificate," he notes. "We expect to invest the remaining part — \$150 million — to complete the certification process and launch series production."

The new owners have taken special care to preserve Adam Aircraft's team of A700 certification specialists, expanding it from the original 58 engineers to 120. The team is expected to further grow to 250 people by year-end.

Adam Aircraft currently has 322 orders for the A700 from four international customers, for a total value of more than \$800 million (at an estimated \$2.5 million to \$2.9 million per unit). Given the company's planned production rate of 100 airframes

a year, it will take 3.5 years to clear the current backlog.

This is why Russia's first air-taxi operator Dexter, which was co-founded by Industrial Investors and Kaskol four years ago, has not ordered the A700 so far — although its parent companies believe the aircraft to be ideal for air-taxi services.

Dexter explains that it needs to evolve right now, whereas the first empty manufacturing slots for the A700 will only be available in several years. At present, the company's fleet consists of Myasishchev M-101T and Pilatus PC-12 single-engine turboprops.

At the EBACE conference in Geneva last spring, Dexter placed an order for 20 Citation Mustang light jets with Cessna Aircraft.

Polina Zvereva



Adam Aircraft's Russian investors intend to follow through with the development and certification of its A700 VLJ


AAI Acquisition

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](http://www.events.ato.ru)

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

медиаподдержка

AIR TRANSPORT OBSERVER  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
обозрение  
BY AIR  
AVIATION WEEK

**AVIATION Today**  
международный авиационный портал

**Jet**

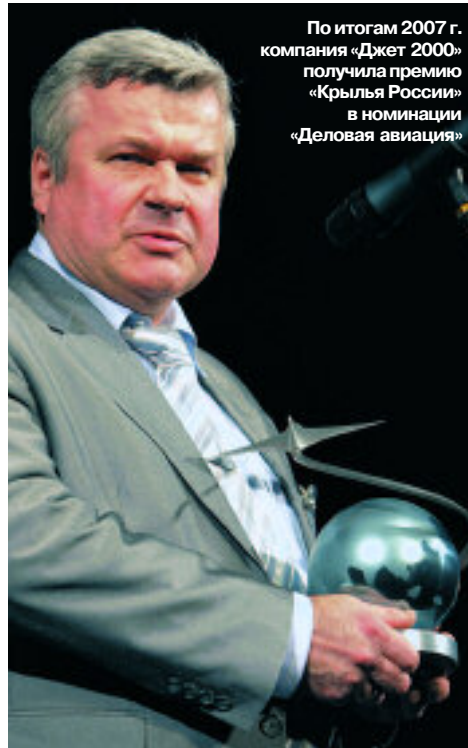
отель-партнер

  
**RENAISSANCE.**  
MOSCOW HOTEL  
*Great Russian Traditions*

# Премия для деловой авиации

9 сентября общественный совет национальной авиационной премии «Крылья России» на своем заседании объявил о начале выдвижения авиакомпаний на соискание премии по итогам 2008 г. Лауреаты будут названы в марте 2009 г. Одна из одиннадцати номинаций премии предназначена для поощрения лучших операторов деловой авиации.

Уже более 10 лет премия «Крылья России», организуемая журналом «Авиатранспортное обозрение», российской Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта и компанией «Инфомост», является признанной отраслевой наградой, которой отмечаются успехи отечественных авиаперевозчиков в деле развития гражданской авиации страны. Номинация «Деловая авиация» впервые появилась в конкурсе по итогам 2005 г. как результат признания важности этого стремительно развивающегося сегмента гражданской авиации для отрасли в целом. Победителем в этой номинации в прошлом году стала авиакомпания «Джет 2000» (стенд D142).



Год от года конкурс развивается: совершенствуется процедура подведения итогов, вводятся новые номинации, расширяется состав общественного совета, который путем тайного голосования определяет лауреатов. Главным нововведением этого года стало изменение порядка выдвижения соискателей премии. Теперь выдвигать авиакомпании на соискание премии имеет право любой из членов общественного совета. Авиакомпании также могут выдвигать себя сами.

«Мы предполагаем, что благодаря этому нововведению в конкурсе будут представлены все основные участники рынка, а общее количество соискателей в каждой из номинаций существенно возрастет. Тем престижнее будет награда, но и ответственность каждого из членов общественного совета при этом повысится — им предстоит выбирать лучших из гораздо большего количества авиакомпаний», — считает Алексей Комаров, председатель оргкомитета конкурса.

Максим Пядушкин

## Bombardier рассчитывает на Россию

Активное участие канадской Bombardier (стенд C160) в выставке JetExpo-2008 можно объяснить стратегической ролью, которую компания отводит российскому рынку. В течение последних пяти лет основной рост спроса на бизнес-джеты Bombardier наблюдается за пределами Северной Америки. Уже сейчас доля заказов Bombardier вне Северной Америки достигла 70%, причем существенная их часть приходится на Европу и Россию.

По прогнозу Bombardier, до 2017 г. на рынок ежегодно будет поставаться в среднем 1320 деловых машин, не считая сегмента особо легких реактивных самолетов (VLJ).

Положительные прогнозы подтверждаются и хорошими финансовыми результатами II квартала 2008 финансового года. Доходы Bombardier Aerospace достигли 2,5 млрд долл. По состоянию на 31 июля портфель заказов Bombardier Aerospace составил 175 машин общей стоимостью в 26,1 млрд долл.

Алексей Синицкий

## Flying Ambulances

Russia's fast-growing business air transportation market is prompting the emergence of specialized aviation services. Two air ambulance operators — Austria's Medical Jet Service (MJS) and Russia's Sanitary Aviation — have recently announced their plans to offer medical evacuation flights for the country.

MJS Medical Director Wilhelm Ahlsson says the company performed about 25 flights to and from Russia during the first six months of 2008. Encouraged by the stable demand, MJS (Booth A146) opened a representative office in Moscow in mid-summer. The company promises that all requests will be processed within one hour.

MJS operates one Learjet 55, two Learjet 35As and one Citation II, equipped with intensive care units. The company performs around 220 flights a year, of which 70% are emergency flights. According to Ahl-

son, Russian customers most often request flights to Tel Aviv.

Sanitary Aviation (Booth B120) is a joint venture of the Vipport company, the Vnukovo-3 Business Aviation Center, the Professional Medical League and the Sky City management company. Last August, this Moscow-based operator launched a medical evacuation service with one specially-equipped

Learjet 55. Sanitary Aviation has been around for several years; prior to acquiring its own jet aircraft, the company would arrange long-distance flights by either chartering a business jet or buying a block of seats on a scheduled flight to accommodate the patient, along with the attending staff and equipment.

Alexey Sapozhnikov





**Bell Helicopter** FLY SMART. FLY BELL.  
A Textron Company



**Bell**  
**429**

СТОИТ ТОЛЬКО УВЛЕЧЬСЯ, И ОЖИДАНИЯ БУДУТ ОПРАВДАНЫ

Добро пожаловать на борт вертолета, реализующего Вашу индивидуальность. Bell 429 – это высочайший уровень инноваций, лучшая динамика в небе и новые достижения в области вертикального взлета.

***Этот вертолёт создан для России!***



Официальный представитель компании Bell Helicopter в Российской Федерации компания Jet Transfer.  
+7 495 739 5200, +7 495 796 3825 (GSM), [sales@bellhelicopters.ru](mailto:sales@bellhelicopters.ru), [www.bellhelicopters.ru](http://www.bellhelicopters.ru)

## At First Hand

**“We expect the RBAA to be an active participating member”**

# Eric MANDEMAKER

CEO of the European  
Business Aviation  
Association

*Despite being relatively young, Russian business aviation is already becoming actively integrated in the global industry. This summer, the Russian Business Aviation Association (RBAA) became a member of its European counterpart — the European Business Aviation Association (EBAA). Eric Mandemaker, the EBAA's CEO, told Show Observer JetExpo 2008 about the importance of international cooperation for business aviation.*

— **Please explain your position towards Russia having two business aviation associations.**

— It's very straightforward from the EBAA's point of view. The International Business Aviation Council (IBAC) has a Charter which clearly states that each country can only have one association. This is to make sure that there is a single voice for the industry per country. I am aware that Russia has both the RBAA [Russian Business Aviation Association] and UBAA [United Business Aviation Association]. Both organizations contacted us, and we had a significant dialog with them. The European Business Aviation Association stated that we were ready to welcome Russian business aviation interests — as long as there is one organization. From what I understand, the RBAA and UBAA have agreed to work together, which is why the RBAA joined our organization.

— **What are your expectations from this partnership with the RBAA?**

— We expect the RBAA to be an active participating member. Our association wants to work with the Russian association; we want them to work with us. The goals are to jointly address issues that are national or international in nature, and to find common solutions for them. In addition, we'd like to ensure the entire business aviation community works together, creating a level playing field,



encouraging competition, and first and foremost — promoting safety.

— **The word “harmonization” is frequently mentioned, however it seems like much work needs to be done with Russian legislation before there is anything to harmonize. Could you give an example of such harmonization initiatives?**

— Let's start with the SESAR (Single European Sky ATM Research). This is a global project, but it has to be pursued by the authorities in each country. There are slightly different systems in various places, but it is still the same, by and large. We shouldn't forget that Europe had 27 nations with very different aviation regulations for many years, and it is only now finally coming together — very slowly — because it requires a lot of work. We used to have JAR OPS, and in the next four years we'll be working with EASA OPS. We are heavily involved in this, which concerns aviation regulations in the 27 European Union nations. We need to recognize that while Russia may not be part of the European Union, it still is part of Europe. The level of business is developing, more and more business-related traffic will be generated between Russia and Europe, and in order

to accommodate this, we need to have rules and regulations that create level playing fields and set the standards.

One of the most important parts of business aviation is its very high safety standard. We work very closely with the IBAC, which has an increasingly-utilized quality audit program called ISBAO (International Standard for Business Aircraft Operations). We have just introduced it in Europe, although it is a very slow process. I am sure that over the years we will work with the RBAA to achieve the same here in Russia.

— **European business aviation has been heavily involved in Russia because this market was slow to develop its own “home-grown” operations. Do you consider European and Russian business aviation as rivals? Can there be conflicts of interests?**

— No, the companies may see each other as rivals sometimes — which is only healthy — but at the end of the day we need to be able to provide a good, safe, affordable and workable business aviation commu-

nity — and that's why the RBAA and UBAA need to work together, and why they need to cooperate with the IBAC. All of these organizations involve people who understand that business aviation is becoming increasingly important, and the number of aircraft being operated is only going to grow. We need to make sure this growth is sustainable, affordable and safe.

— **If the environment in Russia improves and becomes more favorable for business aviation, more operators and aircraft owners could base their fleets here — meaning an upswing in business activity here. Do you foresee such a shift?**

— Traffic is generated by local businessmen, and we realize that local businessmen will use local operators for their flights, or buy and rent their own aircraft. It's hard to predict, and really depends on how things develop. We are always subject to the economic changes; but as a global industry, we expect the requirement for business aircraft will grow in the future, because businessmen need to be able to use their time efficiently.

**This interview was prepared  
by Elizaveta Kazachkova**

**ДЛЯ ЛИДЕРОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ РОССИИ И СНГ**

**ПРОДИКТОВАНО РЫНКОМ. НАЦЕЛЕНО НА ЧИТАТЕЛЯ**

Приложение «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ» к журналу «Авиатранспортное обозрение» предоставляет профессиональную аналитическую, статистическую и коммерческую информацию всем, кто работает на рынке деловой авиации России и стран СНГ.

**НАДЕЖНАЯ РЕПУТАЦИЯ**

С использованием оригинальных материалов журнала Business & Commercial Aviation, самого влиятельного журнала по деловой авиации в мире.



**ИНФОРМАЦИЯ, БЕЗ КОТОРОЙ НЕ ОБОЙТИСЬ**  
 Статьи по деловой авиации журналистов Aviation Week & Space Technology со всего мира.

**ПОНИМАНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА**  
 Собственные материалы АТО – статьи лучших профессиональных отечественных авиационных обозревателей.

# MAKS 2009 Welcomes Business Aviation

The rapid development of Russia's business aviation sector is evident not only in the growth of the JetExpo specialized exhibition, but in the planned improvements as well to the country's



MAKS 2009 air show will have an extensive static display area dedicated to corporate and private aircraft

premier aviation event — the MAKS International Aerospace Show.

Nikolay Zanegin, the deputy director for Aviasalon — the MAKS organizing company — told Show Observer JetExpo 2008 that in addition to the ongoing construction of a major exhibition center at Zhukovsky, next year's show will also offer several innovations specifically aimed at business and general aviation.

An extensive static display area will be dedicated to corporate and private aircraft. Exhibitors will be able to have air-conditioned temporary chalets set up next to their aircraft. The MAKS 2009 organizers also will accommodate requests for customer demonstration flights, to be performed outside the airspace for the show's flying display.

Overall, the organizers have agreed to strengthen the business aspect of MAKS 2009. For example, a much stricter separation will be enforced between the trade days and public days. A total of 24 new business chalets will be built, bringing the overall number to 80. A separate entrance road will be opened to ensure smooth delivery and removal of exhibits.

Alexey Sinitsky

# Перезапуск Eclipse



Новое руководство Eclipse Aviation приступило к реализации программы повышения эффективности предприятия, цель которой — выйти на прибыльный уровень производства. По словам Рула Пипера, сменившего на посту президента основателя компании Верна Рабурна, обеспечить окупаемость и выйти на прибыль можно лишь при темпах производства 1,7–1,8 единицы в день при семидневной рабочей неделе. Для преодоления финансовых затруднений вследствие нынешнего отставания производства от запланированных показателей предусмотрен ряд мер, включающих сокращение штата почти на 40%, дублирование поставщиков всех систем и компонентов, урегулирование взаимоотношений с кредиторами и клиентами. С 2009 г. компания планирует выйти на новый уровень производства.

Как говорит Николай Никифоров, генеральный директор ETIRC в СНГ (голландский холдинг ETIRC является основным инвестором Eclipse Aviation), в ходе реструктуризации Eclipse Aviation выделились три подразделения: собственно производство, продажи и сервис, а также структура, в задачи которой входит повышение финансовой и производственной эффективности предприятия.

Ни реструктуризация, ни смена руководства не повлияли на ход проекта организации производства Eclipse 500 в Ульяновске. «Сегодня проект находится на стадии утверждения финансирования. Мы также готовимся объявить о создании сети сервисных центров Eclipse 500 в России. Что касается подготовки летного состава, то у нас заключен договор с Ульяновским училищем о проведении переподготовки на его базе», — сказал Никифоров. По его информации, емкость рынка России и стран СНГ составляет от 1100 до 1300 Eclipse 500 в ближайшие пять лет.

Елизавета Казачкова

## Золотое кольцо branчей

14 сентября, в преддверии JetExpo-2008, отель «Золотое кольцо» открывает новый сезон воскресных тематических branчей. Традиционные семейные branчи в ресторане «Панорама» пользуются неизменной популярностью, поскольку зимний сад ресторана открывает своим гостям панорамный вид на город с высоты птичьего полета и даже в пасмурный день наполнен солнечным гостеприимством.

В этом сезоне «Панорама» приготовила особенную программу branчей, которая разделена по темам: «Устрицы», «Хлебосольная Кубань со своими дарами», «Изысканная и чопорная французская кухня», «Рыбное изобилие Камчатки», «Загадочная Персия». В октябре у отеля «Золотое кольцо» 10-летний юбилей, и один из branчей как раз приурочен к этому радостному событию.

На воскресных обедах предлагается более 40 видов блюд на шведском столе, всегда широко представлена европейская кухня. Гости могут наблюдать за приготовлением некоторых блюд шеф-поваром непосредственно в зале ресторана.

**Bранчи будут проводиться каждое воскресенье с 13:00 до 18:00. Телефон для справок и бронирования столиков: 725 0214.**



# ★ MAKS 2009

**ZHUKOVSKY  
MOSCOW  
AUGUST 18-23**

**INTERNATIONAL  
AVIATION AND SPACE  
SALON**

## MEETING POINT

**RUSSIA IS NEAR  
TO RANKING  
FIRST IN EUROPE  
IN TERMS  
OF ITS BUSINESS AVIATION  
FLEET SIZE**

**ALL OF THE TOP BUSINESS  
AVIATION PLAYERS  
WILL BRING THEIR AIRCRAFT  
FOR THE MAKS 2009  
STATIC DISPLAY  
AND FLIGHT DEMONSTRATIONS**



**AVIASALON JSC**

**TEL: +7 (495) 787 6651, +7 (495) 556 7786;  
FAX: +7 (495) 787 66 54; +7 (495) 787 6652  
E-MAIL: EXPOFOR@AVIASALON.COM  
WEB: WWW.AVIASALON.COM**

# Wings of Russia Invites Business Aviation

The nomination process for this year's Wings of Russia national airline awards was opened on September 9 by its public council judging panel. Winners will be announced in March 2009, with the honors covering 11 categories, including business aviation.

For more than a decade, the Wings of Russia award — established and organized by Air Transport Observer magazine, the Russian Air Transport Operators Association and the Infomost Communications Agency — has re-

mained a prestigious industry award, recognizing the contribution of domestic air carriers to the development of national civil aviation. The Business Aviation category was first introduced in 2005 in acknowledgement of the role played by this rapidly-growing segment of the industry. Last year's winner of the Business Aviation award was Jet 2000 (booth D142).

The Wings of Russia awards evolve from year to year through the continual refinement of the

winners' selection procedures, the introduction of new nomination categories, and the expansion of the public council judging panel — which selects award winners by a secret vote. This year's major innovation is a change to the candidate nomination rules. Any member of the public council can now nominate airlines for the award. Self-nomination is also accepted.

“We hope these changes will facilitate the representation of all key market players on the candidate list, and that the overall

number of candidates in each category will grow significantly as a result,” explained Alexey Komarov, Chairman of the Wings of Russia Organizing Committee. “This will make the award all the more prestigious, while at the same time placing an extra burden of responsibility on the public council members, who will now have to select the winners from a much longer list of airlines and operators.”

**Maxim Pyadushkin**

## Выносливый малыш



Генеральный конструктор АКТ-001 Виктор Распопов (слева) и один из соучредителей компании Олег Просвирнин (справа) объясняют большую дальность своего самолета удачной аэродинамикой и экономичным мотором

В этом году на JetExpo представлен довольно большой набор разнообразных воздушных судов. Один из самых маленьких натуральных экспонатов — двухместный самолет АКТ-001 «Лена» подмосковной компании «Авиационные Композитные Технологии». Несмотря на небольшие размеры, этот самолет, оснащенный оппозитным двухцилиндровым бензиновым двигателем BMW мощностью 100 л. с., имеет приличную для своего класса дальность полета — 1500 км.

По словам разработчиков, АКТ-001 будет востребован для самых различных задач — от туристических полетов до начального обучения пилотов. «Самолет такого класса также удобен для мониторинга протяженной инфраструктуры, такой как нефте- и газопроводы, или районов лесных пожаров. Исполь-

зовать его в этих целях гораздо эффективнее и дешевле, чем действовать вертолет», — объяснил «Обозрению JetExpo-2008» Олег Просвирнин, один из соучредителей компании.

Представленный на JetExpo-2008 самолет совершил свой первый полет этим летом, а до конца осени он должен получить сертификат летной годности. Сейчас на собственных производственных мощностях «Авиационных Композитных Технологий» в стадии сборки находятся еще две машины. Кроме готовых самолетов компания планирует производить и комплекты для самостоятельной сборки. Также в планах компании — разработка четырехместной версии машины и открытие собственной посадочной площадки в Московской области.

**Максим Пядушкин**

## VistaJet: больше бизнеса в России

Жесткая конкуренция и непростые рыночные условия заставляют операторов деловой авиации оптимизировать свои схемы работы и искать новые варианты. Вчера на выставке JetExpo-2008 о планах активного расширения на российском рынке бизнес-перевозок объявила европейская компания VistaJet Holding S.A. Для реализации своих планов компания назначила местных торговых представителей и планирует открыть сеть региональных офисов в России.

Основу предложения VistaJet составляют три программы: Membership, Ownership и Partnership. В первой программе клиент покупает фиксированное количество летных часов в год, причем цены за перелет тоже фиксированы. В программе Ownership клиент покупает самолет, который остается

в парке VistaJet, — компания берет на себя всю заботу о ВС, а клиент вносит ежеквартальные платежи, причем суммарные расходы в большинстве случаев получаются меньше, чем в том случае, если бы клиент распорядился ВС самостоятельно. Программа Partnership предназначена для часто летающих заказчиков (от 100 до 400 ч в год), при этом самолет остается в собственности компании. По словам представителей VistaJet, преимущества компании реализуются за счет управления большим парком ВС (он скоро достигнет 90 самолетов) — что сокращает количество перегоночных рейсов до нескольких процентов — и осуществления программы деловых чартеров, которая приносит дополнительные доходы.

**Алексей Синицкий**



В рамках программы Partnership компания VistaJet предлагает российским клиентам летный час на Learjet 60XR по цене от 5900 евро

# До «Внуково-3» на вертолете

Выставка JetExpo-2008 стала презентацией проекта первого в Центральном федеральном округе вертолетного такси. Компания HELIEXPRESS предлагает участникам и посетителям выставки не терять время в московских пробках и добраться от выставочного зала в «Крокус Экспо» до статической площадки во «Внуково-3» на двухдвигательном вертолете AS355. Вертолет вмещает пять пассажиров, но арендовать его придется целиком. Посадочная площадка HELIEXPRESS находится за выставочным павильоном № 1.

HELIEXPRESS является совместным проектом компаний «Русские вертолетные системы» и «ЮТэйр — Лизинг». Первая будет организовывать собственно перевозки, вторая предоставила для проекта два вертолета AS355. HELIEXPRESS будет базироваться во «Внуково-3» и выполнять рейсы между аэропортами столицы. Добраться на вертолете из Внуково в Домодедово можно будет за 30 мин, а в Шереметьево всего за 13 мин. Полет до Быково будет продолжаться 24 мин.

Как сообщили «Обозрению JetExpo-2008» в «Русских вертолетных системах», разработаны также стандартные маршруты полетов из «Внуково-3» в Нижний Новгород (время в пути 1 ч 56 мин), Владимир (53 мин), Калугу (41 мин), Тверь (1 ч 7 мин) и Иваново (1 ч 21

мин). Кроме того, вертолетное такси будет выполнять рейсы по индивидуальным маршрутам заказчика в пределах ЦФО, где уже имеется около 110 официально зарегистрированных вертолетных площадок.

**Максим Пядушкин**



До статической экспозиции JetExpo-2008 теперь можно добраться на вертолете

Now the JetExpo 2008 visitors can catch a helicopter taxi to the exhibition's static display

## Take a Helicab to JetExpo Static Park

JetExpo 2008 marked the inauguration of the first helicopter taxi service in Russia's Central Federal District. The HELIEXPRESS company is running an air link between the Crocus Expo exhibition center and the static aircraft park at Vnukovo-3.

Exhibitors and visitors are invited to take a ride in five-seat Eurocopter AS355s, thus avoiding

Moscow's notorious traffic jams. The helipad is located behind the exhibition's Hall 1.

HELIEXPRESS is jointly run by rotorcraft operator Russian Helicopter Systems and UTair Leasing, a subsidiary of UTair Aviation, which has supplied two twin-engine AS355s for the project. In addition to the JetExpo 2008 service, the company will also operate

from Vnukovo-3 to other Moscow airports. A flight to Domodedovo Airport will take an estimated 30 minutes; to Sheremetyevo, 13 min.; and to Bykovo, 24 min.

Show Observer JetExpo 2008 has learned from Russian Helicopter Systems that HELIEXPRESS is also prepared to operate from Vnukovo-3 to the cities of

Nizhniy Novgorod (1 hr. 56 min.), Vladimir (53 min.), Kaluga (41 min.), Tver (1 hr. 7 min.) and Ivanovo (1 hr. 21 min.). The company will additionally offer charter flights to any of the approximately 110 registered helipads across the Central Federal District.

**Maxim Pyadushkin**

## Обещание выполнили

На выставке JetExpo-2007 директор компании Bombardier по продажам бизнес-самолетов в России и СНГ Кристоф Дегума пообещал, что первый самолет Learjet 60XR будет поставлен в Россию до конца года. На JetExpo-2008 Дегума подтвердил, что поставка действительно состоялась в декабре прошлого года и самолет уже поступил в эксплуатацию. На сегодняшний день Bombardier поставил российским клиентам несколько Learjet 60XR. По словам Дегума, этот самолет будет востребован на российском рынке прежде всего среди столичных операторов деловой авиации, благодаря своей дальности. Из Москвы Learjet 60XR может беспосадочно долететь до популярного средиземноморского курорта Малаги. Хорошие перспективы и у еще одной новинки Bombardier — самолета Learjet 85, поставки которого начнутся в 2013 г. Как рассказал Дегума, у компании уже есть 120 предварительных заказов на этот самолет.

## Двойной заказ на Grand Caravan



Внешний багажник Cessna Grand Caravan позволяет дополнительно разместить 455 кг багажа или груза

А.С.Е. Москва

Официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане — компания Jet Transfer (стенд С170) объявила о подписании на JetExpo-2008 двух контрактов на поставку турбовинтовых самолетов Cessna Grand Caravan. Имя первого заказчика не разглашается, известно только, что это сибирская компания, которая собирается использовать пять заказанных самолетов для развития региональных перевозок в своем регионе. Поставку ВС планируется осуществить в 2011 г. Второй заказ — на самолет в VIP-компоновке — поступил от авиакомпании «РНК-Транс». Этот перевозчик из Уральского региона ожидает получить свой Caravan уже в следующем году. Салон самолета будет оборудован эксклюзивным интерьером Oasis, и его предполагается использовать для перевозки топ-менеджеров компании.

**Алексей Сапожников**

Further on.

  
FINMECCANICA  
1948 - 2008  
A legacy for the future.



| AW139 VIP |

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](http://agustawestland.com)

  
FINMECCANICA

  
AgustaWestland