

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ



СРЕДА,  
16 СЕНТЯБРЯ

## Деловой настрою



Марина ПЫСЦЕВА

Проводящаяся четвертый раз выставка JetExpo окончательно утвердилась как единственный на пространстве СНГ представительный форум деловой авиации. В этом году было бы странно ожидать, что экономический кризис, чувствительно сказавшийся на деловой активности и серьезно ударивший по бизнес-авиации, никак не отразится на выставке JetExpo 2009. Тем не менее нельзя утверждать, что влияние оказалось исключительно негативным. Площадь выставки по сравнению с прошлым годом уменьшилась примерно на четверть — с 8 тыс. м<sup>2</sup> до немногим более 6 тыс. м<sup>2</sup>. Вместе с тем, по словам организаторов выставки, компаний-участников меньше не стало. Пять из шести крупнейших мировых производителей деловой авиатехники: Bombardier, Dassault, Embraer, Gulfstream и Hawker Beechcraft — демонстрируют свои самолеты на статической экспозиции во Внуково-3. Так что можно ожидать, что настрой на компактной выставке будет более деловым.

Для ее участников выставка JetExpo 2009 предоставляет хорошую возможность выхода на быстро развивающийся рынок деловой авиации в России.

**Алексей Синицкий**

## Cessna для студентов

Накануне открытия третьей выставки деловой авиации JetExpo 2009, 8 сентября, компания Cessna Aircraft подписала контракт на поставку Санкт-Петербургскому государственному университету гражданской авиации 12 новых самолетов Cessna 172S и 5 тренажеров для первоначальной подготовки пилотов. Впервые первоначальное обучение российских пилотов будет вестись с использованием самолетов иностранного производства.

«Невозможно переоценить этот шаг государства. Подписание именно государственного контракта означает, что процесс обучения пилотов в России идет по пути международной унификации качества», — заявил Александр Евдокимов, представитель Cessna Aircraft в России. — И то, что своему профессиональному авиационному образованию стра-

на начинает уделять много внимания, не вызывает сомнений».

Самолеты Cessna 172 используются в авиационных академиях, школах, клубах уже десятки лет. Каждый второй пилот в мире учился летать именно на самолете Cessna. Модель зарекомендовала себя как надежный и неприхотливый инструмент для обучения. На сегодняшний день десятки тысяч самолетов Cessna используются как для обучения, так и для решения задач авиации общего назначения и коммерческих перевозок на всех континентах.

По словам представителей Cessna, привлекательность этой модели для российских вузов, как правило, ограниченных в своих

финансовых возможностях, заключается еще и в цене. Современные самолеты Cessna, оборудованные по последнему слову авиационной техники, значительно дешевле своих «одноклассников», в том числе и российских.

Все 12 самолетов Cessna 172S, а также учебные тренажеры будут поставлены в Россию до конца этого года. Для их эксплуатации в нашей стране Cessna Aircraft своими силами обязуется обучить инженерно-технический состав и повысить квалификацию пилотов-инструкторов Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации.

**Максим Пядушкин**

## Learn to fly with Cessna

Just a week before the opening of JetExpo 2009 bizav exhibition, Cessna Aircraft signed a contract for delivery of 12 Cessna 172 Skyhawk trainers and flight simulators to St Petersburg State University for Civil Aviation. For the first time in Russia the students will have initial flight training on foreign aircraft.

“The contract means that flight training process in Russia will approach internationally approved quality standards”, said Alexander Evdokimov, Cessna Aircraft representative in Russia. — “No doubts



Теперь будущие российские пилоты станут впервые подниматься в небо на самолете Cessna 172S

Now Russian pilots will make their first flight at Cessna 172

Cessna Aircraft

that the government starts to pay more attention to the professional aviation education”.

Cessna 172 airplanes are widely used in flight academies, schools and clubs for decades. Every second pilot in the world has been trained to fly at Cessna aircraft while Skyhawk has a reputation of reliable training tool.

According to Cessna representatives, the price of Skyhawk is another advantage for Russian flight

academies that usually are short of funds. The state-of-art Cessna aircraft are much cheaper than any aircraft of its class, including Russian competitors.

All 12 aircraft and the simulators are expected to be delivered by the end of the year. Cessna Aircraft will also train St Petersburg University's technical staff and instructor pilots to operate the new equipment.

**Maxim Pyadushkin**



Все новости с выставки  
на сайте  
[www.ato.ru/busav](http://www.ato.ru/busav)



# 2000<sup>TH</sup> FALCON

JULY 2009

Delivering our 2000th Falcon is more than just a celebration of success. It's a confirmation that all the qualities we've been building on since 1963 are essential to great flying. The strength of fighter jet technologies. The brainpower of computing leadership. The discipline of passionate engineering. All of which make today's Falcons high performance business machines leaner and greener than anything else in their class. For the full story please visit our "Interactive Falcon History Tour" at [falconjet.com/tour](http://falconjet.com/tour).



**DASSAULT  
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ JETEXPO MOSCOW 2009

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Главный редактор**  
Максим Пядушкин

**Авторы**

Полина Зверева, Анна Назарова,  
Алексей Синецкий

**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

**Распространение**  
Александр Рыжкин, Галина Тимошенко

**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 2009:  
G-200**

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
обозрение  
при участии AVIATION WEEK

Russia & CIS Observer  
QUARTERLY

**Ежегодник АТО**

ShowObserver  
Обозрение выставки HELIRUSSIA

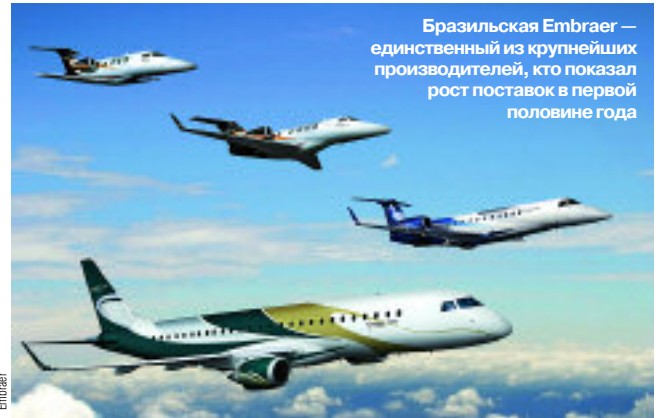
ShowObserver  
MAKS 2009



# Падение продолжается

Мировой рынок деловой авиации продолжает испытывать негативное влияние глобального кризиса экономики. Один из основных индикаторов состояния отрасли — производство самолетов авиации общего назначения (АОН, куда по западной классификации относятся и ВС деловой авиации) — в первой половине текущего года показал безостановочное снижение.

Согласно ежеквартальному отчету Ассоциации производителей самолетов АОН (GAMA), количество поставок в II квартале 2009 г. сократилось на 49% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. и составило 578 самолетов АОН. В целом по результатам первого полугодия общий объем поставок снизился на 45,9% по отношению к тому же периоду 2008 г. Общая стоимость переданных самолетов также сократилась на 22,7%, что в денежном выражении превысило 2 млрд долл. Наиболее серьезно спад потребительской активности продолжает влиять на сектор поршневых самолетов: объем переданных машин здесь обвалился на 58%. Поставки бизнес-джетов упали на



Бразильская Embraer — единственный из крупнейших производителей, кто показал рост поставок в первой половине года

40%. Сектор турбовинтовых самолетов, чувствующий себя заметно лучше остальных сегментов АОН, по итогам первого полугодия 2009 г. потерял 13,6% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

Из «большой шестерки» производителей самолетов АОН наихудшие результаты за первые шесть месяцев показала американская компания Hawker Beechcraft: объем ее поставок и их стоимость упали на 55 и 45% соответственно. Но в целом практически все авиастроители рапортуют о снижении производства и прибыли в II квартале 2009 г. Поставки Cessna уменьшились на 18%, Bombardier — на 25%, с мощностей Gulfstream сошло на 33% меньше биз-

нес-джетов, Dassault потеряла 21%. Исключением стала бразильская Embraer, за счет вывода на рынок сразу двух новых моделей бизнес-джетов увеличившая объем поставок и их стоимость на 133 и 3% соответственно.

В II квартале положительную динамику показали модели нижнего ценового сегмента, продемонстрировав 12%-ный рост поставок. Тенденция объясняется тем, что в большинстве случаев машины этого класса покупаются для частного пользования. Судя по всему, из-за кризиса стоимость поршневых самолетов пошла вниз и с началом стабилизации экономики США самолеты оказались привлекательным товаром.

Анна Назарова

## To JetExpo static display by air

Like a year ago, participants and guest of JetExpo 2009 have a possibility to get to the static display quickly bypassing Moscow's famous traffic jams. Flights between the Crocus Expo exhibition center and Vnukovo-3 where the static display is located will be performed by HeliExpress. The company is the official air carrier of the show for the second year in a row. AS 355N will be the main helicopter for transportation but, according to HeliExpress representative Oleg Gordeev, at customer's

request the company may also provide other types of helicopters, for instance, Eurocopter EC145, AgustaWestland AW109 or Robinson R44. Helicopters will fly clockwise along the Moscow Ring Highway. Representatives of HeliExpress did not say how many flights were performed during JetExpo 2008 but admitted that demand was not high at that time because a year ago the company offered this service at the show for the first time.

Polina Zvereva

AS 355N remains the main helicopter of HeliExpress but other options are possible too



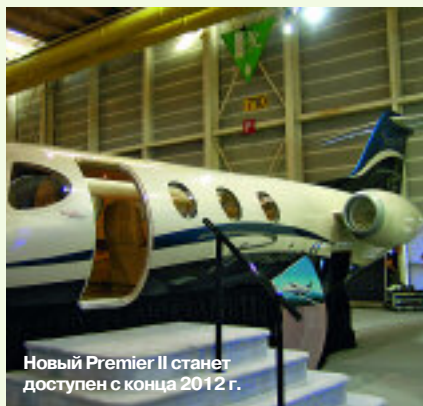
Marina Lyssova

## Смена Премьера откладывается

После успешного тестирования силовых установок для нового легкого бизнес-джета Premier II американский производитель Hawker Beechcraft официально отодвинул сроки поставок машины на два года. Самолет, который должен стать усовершенствованной версией Premier IA, войдет в эксплуатацию лишь в конце 2012 г. — начале 2013 г. На настоящий момент компания осуществляет сборку первого прототипа, который, по первоначальному плану, должен был совершить первый полет в апреле 2009 г.; сертификация и поставки намечались на середину 2010 г.

Вероятно, задержка в программе бизнес-джета Premier II связана с общим сложным положением производителя. По данным Ассоциации производителей самолетов АОН (GAMA), в первом полугодии 2009 г. объем поставок Hawker Beechcraft и их стоимость упали на 55 и 45% соответственно. О непростом положении производителя из Вичиты говорит и то, что в конце августа — начале сентября компания объявила об увольнении свыше 500 специалистов. В условиях резкого падения спроса и последовавшего за ним снижения прибыли компания Hawker Beechcraft, возможно, приняла решение оптимизировать расходы за счет приостановки программы модернизации Premier IA. Однако подобное решение может позволить конкурентам (Cessna с моделью CJ4 и Embraer с джетом Phenom 300), которые пока не сообщали о задержке в новых программах, успеть более активно расширить свое присутствие в нише легких бизнес-джетов.

Анна Назарова



Новый Premier II станет доступен с конца 2012 г.

Иван Веретенников

# Falcon 2000LX дебютирует в Москве

Участники выставки бизнес-авиации Jet Expo 2009 на статической экспозиции во Внуково-3 впервые в России смогут посетить новейший бизнес-джет большого класса Falcon 2000LX. Самолет, ставший дальнейшей эволюцией модели Falcon 2000EX, в 2009 г. получил сертификаты Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA). Поставки машины, которая отличается от своего предшественника вертикальными законцовками крыла, позволившими увеличить максимальную дальность полета до 7400 км, полным ходом идут в США и Европе.

Региональный представитель Dassault Aviation Андрей Лебединский рассказал Show Observer JetExpo 2009, что среди заказчиков обновленной модели есть и российские клиенты. По его мнению, привлекательность Falcon 2000LX для отечественных заказчиков объясняется увеличенной дальностью полета (главным образом, самолет предназначен для трансатлантических перелетов), которая просто

незаменима для беспосадочных рейсов над большими территориями. Помимо этого новая машина, как и вся линейка самолетов делового класса Falcon, будет высоко оцениваться на вторичном рынке бизнес-джетов. Лебединский рассказал, что компания ведет работы по сертификации Falcon 2000LX в России. Он выразил надежду на то, что новую модель, при создании которой была изменена только конструкция крыла базовой модели Falcon 2000EX (уже зарегистрированной в МАК), не придется сертифицировать с чистого листа, а удастся ограничиться лишь дополнением к сертификату.

Анна Назарова



Дальность нового Falcon 2000LX возросла до 7400 км

The range of new Falcon 2000LX grew to 7,400 kilometers

Dassault Falcon

## Falcon 2000LX debuts in Moscow

Visitors of JetExpo 2009 bizav exhibition will be able to visit the newest business jet of large cabin class — Falcon 2000LX, for the first time presented in Russia at the static display in Vnukovo-3 terminal. The aircraft that became further evolution of Falcon 2000EX model received certificates of the US Federal Aviation Administration (FAA) and European Aviation Safety Agency (EASA) in 2009. Sales of the new jet that differs from its predecessor by vertical wingtips, which have allowed increasing of the maximum range to 7,400 kilometers, are in full swing in the US and Europe.

Andrei Lebedinsky, regional representative of Dassault Aviation, told Show Observer JetExpo 2009 that there are also Russian clients among the customers of the renovated model. According to him, attractiveness of

Falcon 2000LX for domestic customers is explained by the extended range (the aircraft is intended mostly for trans-Atlantic flights), which is simply indispensable for nonstop flights above big territories. Like the entire line of Falcon business jets the new modification will be also highly appreciated on the pre-owned market. Lebedinsky says that the company is working on certification of Falcon 2000LX in Russia. He hopes that there will be no need to certify the new model in which only the wing design of the basic Falcon 2000EX model (already registered by the International Aviation Committee) has been changed anew and it will be possible to confine the efforts only to obtaining of a supplement to the certificate.

Анна Назарова

МАКСИМАЛЬНАЯ ДАЛЬНОСТЬ  
ПОЛЕТА ИЗ МОСКВЫ НА **GULFSTREAM G650**

МАКСИМАЛЬНАЯ ДАЛЬНОСТЬ  
ПОЛЕТА ИЗ МОСКВЫ НА **GULFSTREAM G250**

ХАРАКТЕРИСТИКИ G650 G250



**ЛЕТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Дальность полета (с 8 пассажирами), км	12 964	6 297
Крейсерская скорость, км/ч	904	850
Максимальная крейсерская скорость, км/ч	955	904
Максимальная высота полета, м	15 545	13 716

**ВЕСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Максимальный взлетный вес, кг	45 179	17 963
Максимальная коммерческая загрузка, кг	2 342	1 637
Максимальная загрузка топливом, кг	20 049	6 623

**КОМПОНОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Экипаж	3-4	2
Максимальное число пассажиров	12-16	8-10
Число спальных мест	6	4-5
Объем багажного отсека, м <sup>3</sup>	5,52	4,36

**САЛОН**

Длина, м	14,29	7,67
Ширина, м	2,59	2,16
Высота, м	1,95	1,91
Объем, м <sup>3</sup>	60,54	26,40

**ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Длина самолета, м	30,40	20,3
Высота самолета, м	7,62	6,50
Размах крыльев, м	30,35	19,2
Модель	HR125	HR12500
Изготовитель	Rolls-Royce Honeywell	

ПРИЗНАНИЕ И ПРЕСТИЖ  
**Gulfstream®**

Совершенство определяется непрерывным движением вперед. Его сложно достичь, но еще сложнее – сохранить. Компания Gulfstream уже на протяжении более 50 лет поддерживает мировой стандарт (The World Standard®) совершенства всего парка выпускаемых ею воздушных судов, каждое из которых обеспечивается превосходной гарантией и послепродажной поддержкой, получившей всемирное признание.

За дополнительной информацией обращайтесь к Вольфгангу Шнайдеру, региональному вице-президенту в Европе, по телефону +49 172 811 1458, e-mail: wolfgang.schneider@gulfstream.com или к Надежде Клеповой, официальному представителю Gulfstream, по телефону +7 495 760 00 38, e-mail: nadezhda@loyds.ru.



G650<sup>®</sup> G550<sup>®</sup> G500<sup>®</sup> G450<sup>®</sup> G350<sup>®</sup> G250<sup>®</sup> G200<sup>®</sup> G150<sup>®</sup>



**Gulfstream®**  
A GENERAL AVIATION COMPANY

www.gulfstreamrussia.com

## От первого лица

## «Все компании, заинтересованные в российском рынке бизнес-авиации, представлены на JetExpo»

# Александр ЕВДОКИМОВ

Президент  
холдинга Jet Group

*Мировой экономический кризис серьезно сказался на всей индустрии воздушных перевозок, но наибольший ущерб, пожалуй, он причинил именно сегменту бизнес-авиации. Тем не менее отрасль неплохо держит удар, в очередной раз доказывая, что деловая авиация — не роскошь, а необходимый элемент организации современного крупного бизнеса. О выставке JetExpo 2009 рассказывает президент холдинга Jet Group Александр Евдокимов.*

— Александр, какова текущая ситуация на рынке деловой авиации?

— Объемы продаж авиационной техники упали более чем в два раза, немногим лучше ситуация с объемами перевозок. Однако сейчас мы наблюдаем некоторое увеличение спроса на чартерные перевозки в сегменте деловой авиации, работой загружены и авиаперевозчики, и брокеры. Природу этого подъема пока трудно охарактеризовать однозначно — это может быть просто сезонное летнее увеличение перевозок, но может быть и сигнал о том, что деловое сообщество преодолевает кризис, активность растет, значит растем и мы. Бизнес-авиация входит



в число индикаторов, наиболее оперативно отражающих текущее состояние экономики. Сейчас нельзя говорить о каком-либо затухании на рынке деловой авиации — перевозчики работают в нормальном режиме, аэропорты обслуживают достаточно большое количество рейсов. И поскольку за три года своего существования выставка JetExpo стала самым представительным профессиональным форумом деловой авиации на всем постсоветском пространстве, все компании, заинтересованные в российском рынке бизнес-авиации, представлены на выставке Jet Expo 2009.

— Тем не менее кризис не мог не сказаться, нельзя делать вид, будто ничего не произошло.

— Никто и не делает. Безусловно, в этом году выставка выглядит скромнее, чем в прошлом, ее площадь сократилась с 8 до 6 тыс. м<sup>2</sup>, сократились и размеры стендов отдельных участников. В принципе, это вполне соответствует масштабам сокращений в целом на рынке деловой авиации. Несмотря на это необходимо отметить, что компаний-участников меньше не стало.

— Не пришлось ли привлекать участников демпинговыми ценами?

— У нас действует определенная система скидок, но ни о каком демпинге говорить не приходится. В прошлом году стоимость участия в выставке повысилась, это было вполне оправданно, поскольку рынок биз-

нес-авиации тогда переживал подъем. В этом году мы приняли решение сохранить прошлогодние цены. Но в общем, вопрос о цене не принципиален — участие в выставке себя оправдывает. В крайнем случае участник может сэкономить на площади арендуемого стенда. В то же время мы прогнозируем, что количество посетителей в этом году увеличится. Любой кризис, как известно, дает шансы для развития бизнеса, и, думаю, деловые люди этим воспользуются.

— Выставку JetExpo критикуют за работу на двух площадках — ведь статическая экспозиция авиатехники находится на перроне терминала Внуково-3 и такое разделение создает неудобство для посетителей.

— Знаете, на любую проблему можно посмотреть с разных сторон. Например, представители компаний, выставляющих свои летательные аппараты на перроне Внуково-3, отмечают, что их общение с посетителями проходит чрезвычайно эффективно, поскольку, условно говоря, добираются только те, кому действительно надо, и с потенциальными заказчиками идет деловой разговор по существу. Желающих просто посмотреть не так много, нет очередей.

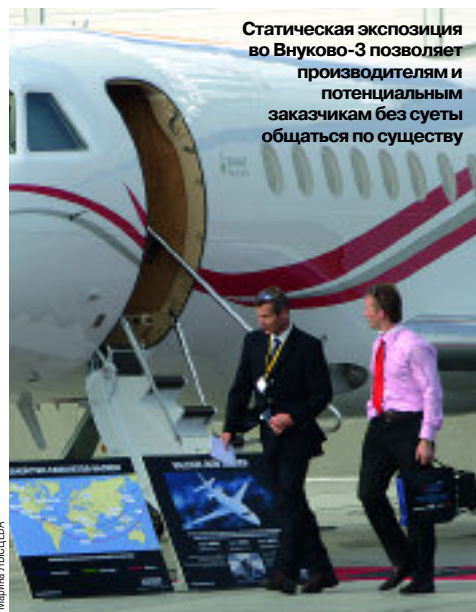
Дешевого и быстрого способа объединить две части выставки все равно нет — надо либо создавать выставочную инфраструктуру поблизости от Внуково-3, либо строить аэродром около комплекса «Крокус Экспо». В принципе, некоторые варианты потихоньку обсуждаются, но рассказывать об этом пока еще рано.

— Какие ключевые события Вы отметили бы на выставке JetExpo 2009?

— В первый день после церемонии официального открытия пройдет пресс-конференция Объединенной национальной ассоциации бизнес-авиации. Эта организация выражает общие интересы всего российского авиационного сообщества в сегменте деловой авиации.

В числе ключевых событий второго дня я бы отметил круглый стол «Будущее деловой авиации в России». Разумеется, запланированы и многочисленные презентации, и пресс-конференции участников выставки, особенно можно упомянуть производителей бизнес-джетов. Скучного пустословия точно не будет.

Беседовал Алексей Синицкий



Статическая экспозиция во Внуково-3 позволяет производителям и потенциальным заказчикам без суеты общаться по существу

# Экология сверхзвука

Деловую авиацию с ее стремлением к скорости всегда привлекала идея сверхзвукового бизнес-джета, поэтому исследования в этой области идут много лет, хотя и с разной степенью интенсивности. Потенциальный спрос на машины такого класса оценивается в несколько сотен единиц. Сейчас можно констатировать, что с технической точки зрения создание сверхзвукового самолета подобной размерности особых проблем не вызывает; вопросы экономической эффективности есть, но вполне решаемые, а самую главную трудность, как ни странно, вызывают экологические и нормативно-правовые проблемы.

В соответствии с законами физики движение самолета со сверхзвуковой скоростью сопровождается ударной волной, поэтому на такие полеты над сушей наложены либо ограничения, либо полный запрет. Разработчикам требуется не только минимизировать интенсивность звукового удара на местности, но и убедить компетентные органы в необходимости выработать мировые стандарты по допустимому уровню звукового удара на местности, а также правила, регули-



Прототип самолета с низкой интенсивностью звукового удара разрабатывается в рамках программы HISAC командой под руководством российской ГСС

рующие сверхзвуковые полеты над сушей.

«Сейчас не самые легкие времена для сверхзвуковых программ из-за постоянно ужесточающихся экологических требований, — говорит Филипп де Сен-Мартен из французской компании Dassault Aviation. — Придется разрабатывать новые нормативные акты».

Четыре года назад по инициативе Dassault Aviation и при финансовом содействии Еврокомиссии стартовала исследовательская программа High Speed Aircraft (HISAC) по созданию экологически чистого сверхзвукового самолета.

«Сначала мы сомневались по поводу инвестирования де-

нег налогоплательщиков в сверхзвуковой самолет, потенциально способный нанести вред окружающей среде, — говорит Хосе Мартин Эрнандес, представитель подразделения аэронавтики департамента генерального директората Еврокомиссии по исследованиям. — Еврокомиссия согласилась финансировать HISAC только в том случае, если приоритетом программы станет экологичность сверхзвукового самолета».

В рамках программы HISAC три команды разработчиков завершают исследования возможных компоновок малоразмерного сверхзвукового пассажирского самолета.

Малозумный вариант, разрабатываемый Dassault, представляет собой трехдвигательный планер с треугольным крылом переменной стреловидности. Самолет с низкой интенсивностью звукового удара создается под руководством компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС). Он отличается нетрадиционной конструкцией планера, крылом с большим поперечным V и двигателями, установленными на фюзеляже. Вариант с увеличенной дальностью полета, разработанный третьей командой HISAC во главе с Alenia Aeronautica, оснащен прямым крылом, обеспечивающим естественную ламинаризацию сверхзвукового пограничного слоя для понижения лобового сопротивления.

Пока неясно, что последует за программой HISAC, но ходят слухи о возможном запуске ее продолжения — HISAC-2. По мнению разработчиков, следующим обязательным шагом должен стать первый полет прототипа сверхзвукового самолета. Не исключено, что новый сверхзвуковой пассажирский самолет взлетит в ближайшие 10 лет.

Алексей Синицкий

**Организационное обеспечение полетов и наземное обслуживание воздушных судов деловой авиации в международном аэропорту Шереметьево**

ООО "АВИА ГРУПП" Тел: +7(495)5785000 Факс: +7(495)5780374 WWW.AVIA-GROUP.RU

# Объединение для дела

К своей профессиональной выставке JetExpo российская отрасль деловых перевозок подошла в объединенном составе. В июле два отечественных профессиональных объединения — Объединенная ассоциация деловой авиации (UBAA) и Национальная ассоциация деловой авиации (RBAA) — приняли официальное решение о слиянии в единую структуру, Объединенную национальную ассоциацию бизнес-авиации (RUBAA). Объединение стало результатом почти годовой совместной работы организаций. По мнению председателя правления RUBAA Леонида Кошелева, «становление единой отраслевой ассоциации деловой авиации говорит о том, что российская отрасль становится серьезной единицей и может серьезно восприниматься как европейскими коллегами, так и российским ведомством гражданской авиации». Кошелев отметил, что теперь деловая ави-

ация должна оцениваться авиационными властями России как отдельная от линейной авиации отрасль, к которой необходимо иметь индивидуальные подходы в решении проблем.

Лоббирование в госструктурах таких вопросов, как таможенные ограничения, проблемы финансирования покупки ВС и вопросы государственного регулирования, станет одной из основных задач объединенной ассоциации. В области таможенных и финансирования уже удалось добиться серьезного прорыва: обнулены пошлины на ВС с весом сухого снаряженного от 2 до 20 т, а с 1 сентября вступил в силу закон о регистрации прав на ВС. Но, несмотря на положительные сдвиги в

этих областях, Леонид Кошелев напомнил, что «в части нулевой пошлины границу хотелось бы отодвинуть и вниз и вверх, чтобы охватить спектр самолетов легкомоторной авиации» и бизнес-джетов большого класса, таких как Gulfstream 550 и Global XRS. Помимо этого необходимо гармонизировать таможенное законодательство в части длительности пребывания иностранных ВС на территории России по примеру мировой таможенной практики. Почти во всех государствах установлен лимит дней, в течение которых нерастаможенный самолет может находиться в аэропорту страны; такое же положение нужно ввести и в России. По мнению Кошелева,

только добившись решающих сдвигов в таможенных и регистрационных вопросах, ассоциация сможет подойти к решению более сложной задачи — государственному регулированию отрасли деловой авиации, где речь, в частности, пойдет «о создании законодательных основ контроля над безопасностью служебного и частного авиатранспорта». Работа по этой проблеме невозможна без реформы ведомства гражданской авиации, а также гармонизации российского Воздушного кодекса с рекомендациями ICAO и успешно действующими авиационными правовыми системами США и Европы, считает Кошелев.

Анна Назарова

## Just Merged

At JetExpo 2009 the Russian business aviation industry is for the first time presented by united professional association. In July two domestic professional bizav organizations, the United Business Aviation Association (UBAA) and the Russian Business Aviation Association (RBAA), announced a merger. The resulting entity will be known as the Russian United Business Aviation Association (RUBAA). The move was preceded by nearly a year of consultations. RUBAA chairman Leonid Koshelev says, “The establishment of a single business aviation association is a signal that the Russian industry is turning into a serious player to be reckoned with, by both our European colleagues and the Russian civil aviation authorities.” He adds that from now on, national regulators should recognize business aviation as a separate sec-



С созданием RUBAA ожидается, что государственные органы признают деловую авиацию самостоятельной отраслью

With the set-up of RUBAA, Russia's national regulators are expected to recognize business aviation as a separate sector

Katsuhiko Tokunaga/DATC

tor from commercial aviation, and treat it according to its needs.

The RUBAA's mission will include lobbying the government on issues such as customs restrictions, aircraft financing and state regulation of the industry. Some serious progress has already been made. Customs duty on aircraft weighing 2 to 20 tons has been waived, and a law on aircraft ownership registration came into force on 1 September.

Koshelev notes however that, “it would be good to see the duty similarly waived on light aircraft”

and large-cabin business jets such as the Gulfstream 550 and the Global XRS. Another pressing need is for harmonization of Russia's customs regulations on permitted periods of stay for foreign aircraft. Almost everywhere else in the world a clear limit is set on the number of days an aircraft is allowed to stay at that country's airport before clearing customs. A similar limit should be codified in Russia.

Koshelev believes his association has to secure major breakthroughs on the customs and air-

craft registration front before taking on the more complicated problem of state regulation in business aviation. That issue, among other things, requires “the laying of the legal groundwork for the supervision over safety of corporate and private aircraft”. Work on this problem is impossible without first reforming the civil aviation authorities and harmonizing the Russian Air Code with ICAO recommendations, the US and EU aviation legal frameworks, he says.

Анна Назарова



Sure Thing®

**САМОЛЕТ, КОТОРЫЙ БРОСАЕТ ВСЬ МИР К ВАШИМ НОГАМ,  
ТЕПЕРЬ ПРЕДЛАГАЕТ БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВАШИХ ГЛАЗ.**

С авионикой Garmin G1000® самолет Cessna Caravan обеспечивает новый уровень безопасности полета и эффективности. Большие дисплеи предоставляют полную информацию о всех этапах полета. Высота и курс. Воздушное движение. Рельеф местности. Погодные условия. И многое

другое. Новый интегрированный автопилот обеспечивает полет по выбранному маршруту. Вся эта информация предоставляется Вам новейшей системой Garmin G1000®, что обеспечивает Вам новый уровень уверенности в себе. И больше возможностей для выполнения Ваших задач.



Официальный представитель компании Cessna Aircraft в России.

+7 495 739 5200, +7 495 796 3825 (GSM),  
sales@cessna-aircraft.ru, www.cessna-aircraft.ru



CESSNACARAVAN

# Под разным углом

Ежегодные прогнозы развития рынка деловой авиации на ближайшие 10 лет, представленные аналитиками Teal Group и Bombardier в 2009 г., разнятся по выводам: достаточно мрачные предпосылки заставили консалтинговую компанию серьезно скорректировать прошлогодний прогноз, тогда как у производителя бизнес-джетов по-прежнему преобладают оптимистичные настроения. Согласно традиционно консервативному ежегодному обзору Teal Group, который не принимает в расчет класс бизнес-лайнеров и особо легких реактивных самолетов, рекорд 2008 г. по объему и стоимости поставок вряд ли будет превзойден в ближайшее время. Ричард Абулафия, ведущий аналитик Teal Group, считает, что главные предпосылки к возобновлению роста рынка деловой авиации — экономический рост и прибыли корпораций — снова начнут работать лишь к концу 2010 г., при этом рост поставок бизнес-са-

молетов будет отмечен не ранее 2012 г. В течение 2009—2018 гг. в мире будет поставлено 12768 деловых самолетов, включая 9300 бизнес-джетов, общей стоимостью 195,9 млрд долл. В 2008 г., когда глубина надвигающегося кризиса еще не была понятна, Teal Group прогнозировала поставки на сумму более 270 млрд долл.

Картина, представленная аналитиками Bombardier, выглядит на порядок оптимистичнее. Несмотря на острое ухудшение экономической конъюнктуры в 2009 г., Bombardier надеется, что производители бизнес-джетов смогут в ближайшие десять лет увеличить объемы поставок на 75% по сравнению с предыдущим десятилетием. С 2009 по 2018 г. по всему миру будет поставлено 11500 бизнес-джетов, исключая сегмент особо легких реактивных самолетов, стоимостью 256 млрд долл. Ожидается, что ежегодный объем поставок, который в 2009—2010 гг. упадет до



Рост поставок бизнес-джетов прогнозируется не раньше 2012 г.

650 единиц, к 2018 г. возрастет до 1400 машин. При этом Bombardier прогнозирует, что лавинообразного падения поставок в 2009—2010 гг. не будет, связывая это с существующим портфелем заказов у производителей, который поможет им компенсировать сокращение новых заявок и обеспечит загруженность линий производства. Однако недавнее банкротство компании Jet Republic, отказавшейся от заказа в 110 Bombardier Learjet 60 XR, наглядно проиллюстрировало ненадеж-

ность части портфеля заказов. Аналитики Bombardier, вероятно, по опыту предыдущего десятилетия рассчитывают на быстрое восстановление отрасли. Но в отличие от предыдущих кризисов 2001 и 2003 г., когда быстрому выздоровлению способствовал растущий спрос за пределами США, в современных условиях рынок уже ощутил негативное проявление глобализации, и ждать развития по аналогичному сценарию вряд ли придется.

**Анна Назарова**

# Расширение доступности

Из 329 российских аэродромов всего около 70 имеют взлетно-посадочные полосы, более или менее пригодные для современных реактивных самолетов, в том числе и бизнес-джетов. На остальных аэродромах качество ВПП такое, что самолеты рискуют получить повреждения двигателей и надолго там застрять. Однако летать надо и в такие аэропорты. «Именно поэтому турбовинтовые самолеты имеют в России естественную рыночную нишу, — убежден гендиректор компании Infinity Aviation Виктор Кукляев, представляющей в России интересы авиапроизводителя Daher-Socata. — В период кризиса спрос снижается, но в среднесрочной перспективе рынок одно- и двухмоторных турбопропеллеров можно оценить на уровне 500 машин в течение пяти лет».



Суммарное количество заказов на TBM 850 в мире превысило 200 машин

На статической экспозиции JetExpo 2009 представлен шестиместный одномоторный турбовинтовой самолет Daher-Socata TBM 850, отличительные особенности которого — скорость, экономичность и неприхотливость в эксплуатации (самолет может взлетать с ВПП длиной 800 м). Как сообщил Show Observer JetExpo 2009 Кукляев, прямые эксплуатационные расходы TBM 850 составляют всего 245 долл. за летный час, а полные — около 900 долл. Для турбореактивных самолетов такие показатели недоступны. Кроме того, статистика показывает, что средняя загрузка делового самолета легкого класса составляет 2—3 чел., поэтому 6—8-местные бизнес-джеты зачастую избыточны. Максимальная крейсерская скорость TBM 850 составляет 592 км/ч, дальность полета при необходимом навигационном запасе — около 2900 км, что при полете из Москвы позволяет охватить всю Европу за исключением Испании.

В начале года Daher-Socata поставила 500-й самолет марки TBM. «Когда программа TBM начиналась, более 20 лет назад, достижение уровня в 500 машин было только амбициозным планом, а сейчас это стало реальностью», — говорит старший вице-президент Daher-Socata Николая Шабер. Коммерческая эксплуатация TBM 850 началась в 1996 г.; они сменили модель TBM 700. Самолеты TBM 850 оснащены интегрированным комплексом бортового радиоэлектронного оборудования G1000 с многофункциональными ЖК-индикаторами («стеклянная» кабина). Количество заказов на TBM 850 в мире превысило 200 машин, суммарная стоимость портфеля заказов — более 280 млн долл., по состоянию на август поставлено 164 самолета.

**Алексей Синицкий**



**Bell**  
**407**

**БЛЕСТЯЩИЙ! БЫСТРЫЙ! ВПЕЧАТЛЯЮЩИЙ!**

- Вертолет Bell 407 — это Ваш спортивный автомобиль в небе
- Исключительные эксплуатационные характеристики в условиях жаркого климата и высокогорья
- Этот вертолет обеспечивает наилучшую в своем классе скорость, дальность полета и коммерческую нагрузку
- Непревзойденная надежность
- Имеет комфортабельную кабину, вместимостью до 7 пассажиров



# Очередной владелец Adam Aircraft

Активы многотрадной американской компании Adam Aircraft получили очередного владельца; им стал глава американской компании Triton America Томас Хью. Согласно сделке, сумма которой не разглашается, в управление Triton America перешли все права на интеллектуальную собственность и активы двух программ: двухдвигательного поршневого самолета A500 и особо легкого бизнес-джета A700. Основные усилия новый владелец сконцентрирует на производстве поршневого A500, оставив за бортом реактивный A700 — приоритетную разработку предыдущего владельца Adam Aircraft, финансово-промышленной группы «Промышленные инвесторы».

Заинтересованность в проекте шестиместного самолета A500 объясняется стремлением Triton America выйти на рынок турбовинтовых машин. Ожидается, что программа A500 претерпит существенные



Новый владелец Adam Aircraft отказался от проекта реактивного A700

изменения, в результате которых поршневой самолет получит увеличенную полезную нагрузку и дальность полета, а также, вероятно, станет турбовинтовым. В дальнейшем компания Triton America намерена продолжить экспансию на рынок турбовинтовых машин и начать переговоры с переживающим сложные времена производителем Cessna Aircraft о покупке активов

Columbia Aircraft, до своего банкротства выпускавшей турбовинтовые модели BC.

Одновременно глава Triton America намерен использовать наработки Adam Aircraft в области композитных технологий в других направлениях деятельности своих компаний: строительстве яхт и лопастей воздушных турбин.

Покупка Adam Aircraft не стала полной неожиданностью: ранее предыдущий владелец, «Промышленные инвесторы», заявлял о трудностях самостоятельного вывода на рынок реактивной модели A700. Это обстоятельство привело к решению о полной продаже активов Adam Aircraft, которая до своего первого банкротства успела поставить семь поршневых самолетов A500, довести модель A700 до сертификационных испытаний и собрать свыше трехсот заказов на обе разработки.

Анна Назарова

## До статики — по воздуху

У участников и гостей JetExpo 2009 есть возможность быстро добраться до статической экспозиции, минуя московские пробки. Полеты между выставочным центром «Крокус Экспо» и Внуково-3, где расположена статическая экспозиция, выполняет компания HeliExpress, второй год подряд ставшая официальным воздушным перевозчиком выставки. Основная машина для перевозки — AS355N, однако, как рассказал представитель HeliExpress Олег Гордеев, компания сможет предоставить и другие типы вертолетов, например EC145, Agusta-Westland 109, R-44. В Heliexpress не уточняют, сколько вылетов было сделано во время JetExpo 2008, но признают, что тогда спрос был небольшим, поскольку год назад компания впервые предложила эту услугу на выставке.

Полина Зверева



Марина Лысцова

## Eclipse вновь распахнет двери



Eclipse Aviation

Деятельность производителя особо легких бизнес-джетов Eclipse Aviation может возобновиться под управлением нового владельца. 20 августа суд по делам о банкротстве США одобрил покупку остаточных средств программы Eclipse 500 за 40 млн долл. вновь созданной компанией Eclipse Aerospace. Новыми собственниками нашумевшего бренда стали владельцы самолетов Eclipse 500 — Майкл Пресс и Мэйсон Холленд. По словам Пресса, основной завод в Альбукерке, на котором осуществлялась сборка особо легких бизнес-джетов, начнет работать уже в сентябре. Первоначально Eclipse Aerospace займется переоснащением и оказанием технической поддержки существующему парку из 259 Eclipse 500, которые Eclipse Aviation успела наштамповать до своего первого банкротства. Новые вла-

дельцы не исключают, что в перспективе могут возобновить производство машин, однако для этого должны сложиться весьма подходящие условия: здоровый экономический климат, обостренная конкуренция и высокая заинтересованность в секторе особо легких реактивных самолетов, а также новые серьезные инвестиции в проект, для развития которого предварительно необходимо выкупить производственные мощности Eclipse Aviation с аукциона. Но даже если новым собственникам удастся найти солидных инвесторов, готовых стать знакомыми игроками на рынке особо легких бизнес-джетов, шансы на успех по-прежнему останутся невысокими; неудача «Промышленных инвесторов» с Adam Aircraft — яркая тому иллюстрация.

Анна Назарова

ORGANIZED BY

**ATO EVENTS**

IN COOPERATION WITH

**RUBAA**

MEDIA PARTNERS

АВИАТРАНСПОРТНОЕ  
ПОСРЕДСТВО

**ATO.RU**

**ShowObserver**

**Jet**

**AVIATION Today**

PARTNER HOTEL

**RENAISSANCE**  
MOSCOW HOTEL



# BUSINESS AVIATION FORUM

3RD ANNUAL CONFERENCE & EXHIBITION

**FEBRUARY 18, 2010**

RENAISSANCE HOTEL, MOSCOW



## Леонид КОШЕЛЕВ

Председатель правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации

*Недавняя консолидация двух российских ассоциаций бизнес-авиации в Объединенную национальную ассоциацию деловой авиации (RUBAA) стала красноречивым доказательством взросления молодого рынка. Двойная поддержка интересов делового сектора гражданской авиации внушает надежду на скорейшее становление и полноценное развитие отрасли. О том, какие задачи ставит перед собой объединенное лобби, в интервью Show Observer JetExpo 2009 рассказал председатель правления RUBAA Леонид Кошелев.*



— В июле состоялось долгожданное событие: две российские ассоциации бизнес-авиации объединились. Какие наиболее важные задачи в работе RUBAA Вы выделяете на современном этапе?

— С объединением ассоциаций наша основная задача осталась прежней — обеспечить полноценное развитие деловой авиации в России. Просто теперь для ее осуществления мы получили двойную поддержку. Сейчас ситуация обстоит так, что 95–98% российских владельцев бизнес-самолетов вынуждены эксплуатировать свои машины за рубежом. Цель ассоциации — создать благоприятные условия для того, чтобы как можно больше владельцев и операторов принимали решения в пользу российской регистрации и российской эксплуатации бизнес-джетов. Мы имеем совершенно четкое представление, как этого достичь. Во-первых, необходимо решить вопрос таможенных ограничений; в этой области нам уже удалось совершить серьезный прорыв: мы своими руками добились, чтобы на большую часть линейки бизнес-самолетов были обнулены пошлины. Однако границу хотелось бы раздвинуть, чтобы нулевая

пошлина распространилась на оставшийся спектр бизнес-самолетов. Дополнительный стимул к развитию отрасли получила бы и от снижения таможенного 18%-ного НДС хотя бы до европейского уровня. Следующий вопрос — это трудности с финансированием покупки ВС. В этой области продолжаются работы по легализации владения самолетами: приняты новые правила регистрации ВС, которые, правда, неплохо было бы доработать в практических моментах; с 1 сентября вступил закон о регистрации прав на ВС. Эти два документа должны стать юридической основой для финансирования банками приобретения ВС в российской юрисдикции. Помимо этого существует информация, что в правительстве сложилась позиция в поддержку Кейптаунской конвенции, участие в которой повысит доверие к российской юрисдикции со стороны кредиторов и продвинет дальше систему финансирования ВС в России. Словом, есть надежда, что скоро российская регистрация станет «рабочей» для международных, да и для российских банков.

— Разрешив таможенные и регистрационные вопросы, деловая авиация наконец сможет начать полноценное развитие?

— Не совсем. Только добившись решающих сдвигов в таможене и регистрации

ВС, ассоциация сможет подойти к решению более сложной комплексной проблемы — реформе госрегулирования частной авиации. «Росавиация», по примеру мировой практики, должна заниматься не развитием авиатранспортной отрасли, а исключительно обеспечением ее безопасности. Также нам нужно устранить фундаментальные различия российского воздушного законодательства с международными нормами. Изменение законодательных основ автоматически повлечет за собой реформу ведомства ГА, которому придется серьезно заниматься контролем безопасности частного и корпоративного авиатранспорта, т. е. «вернуться лицом к населению». Пока же международное авиационное сообщество и российские участники рынка с недоверием относятся к качеству работы нашего отраслевого ведомства по частным самолетам. На этом фоне владельцы предпочитают регистрировать свои ВС в других юрисдикциях. Распространено мнение, что, побывав в российской юрисдикции, самолет существенно теряет свою стоимость, так как никто не может поручиться, что на машине не происходили какие-то плохие вещи, например, делались модификации, которые не отражались в документации, выполнялся несертифицированный ремонт и т. п.

— Как ассоциация планирует решать вопросы «кадрового голода»?

— Острая нехватка специалистов не закончится до тех пор, пока в России не появится полноценной общей авиации [авиации общего назначения]. Только с ее развитием, когда аэроклубов будет на порядки больше, а частные самолеты и вертолеты станут нормальным средством транспорта по всей стране, возможно создать полноценные условия для прилива кадров в авиацию. Кроме того, продолжить работу в деловой авиации могли бы военные пилоты запаса, располагающие ценным опытом.

— Намерена ли RUBAA, подобно западным ассоциациям, предоставлять открытую статистику по российской деловой авиации?

— У нас есть намерение систематизировать сбор статистических данных по рейсам деловой авиации, предлагать аналитические материалы по безопасности. С объединением ассоциаций мы стали располагать большими ресурсами и рассчитываем, что через 1–2 месяца у нас организуется эта сторона работы ассоциации.

Беседовала Анна Назарова



## Cessna 172S Skyhawk

  
**Cessna**  
A Textron Company

  
**Jet TransJet**  
BUSINESS AVIATION

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КОМПАНИИ CESSNA AIRCRAFT (SE) В РОССИИ  
+7 495 739 5200, +7 495 796 3825 (GSM)  
sales@cessna-aircraft.ru; www.cessna-aircraft.ru

# Columbus не пережил кризиса

Американская промышленная корпорация Textron официально закрыла проект бизнес-джета большого класса Citation Columbus, который позволил бы ее дочерней компании Cessna Aircraft выйти на новый сегмент рынка.

В Textron объясняют, что на этот вынужденный шаг компанию подтолкнуло дополнительное исследование, касающееся востребованности Citation Columbus на рынке бизнес-джетов. Негативная экономическая ситуация в мире, продолжающееся падение спроса на продукцию Cessna, которое уже вынудило компанию на месяц приостановить практически всю деятельность, а также трудности в материнской компании Textron, вероятно, тоже сыграли не последнюю роль в сворачивании приоритетной для Cessna программы. Возрождение

проекта в будущем возможно: гендиректор Cessna Джек Пэлтон верит, что у большого бизнес-джета есть потенциал на рынке, однако работы над новым самолетом, который, по видимому, будет иметь другое название, могут начаться только при благоприятной динамике рынка.

Аннулирование проекта Columbus вынуждает производителя вернуть властям города Вичита 10 млн долл., которые были выделены в качестве субсидий на строительство основного производства Columbus и создание рабочих мест, а также 33 млн долл. государству.

Напомним, что закрытие программы Columbus последовало всего через два месяца после полугодовой приостановки инженерно-технических работ по новой модели.

Анна Назарова



Columbus так и не поднял Cessna до уровня бизнес-джетов большого класса

Cessna

# Hawker Beechcraft ставит на King Air 350



Производитель рассчитывает, что турбовинтовым King Air 350 заинтересуются государственные структуры

ATO

Американская компания Hawker Beechcraft демонстрирует на статической площадке JetExpo 2009 четыре модели своей производственной линейки: турбовинтовой самолет King Air 350, а также реактивные самолеты Premier IA, Hawker 750 и Hawker 4000.

Традиционно машины серии King Air 350 являются одними из самых продаваемых турбовинтовых самолетов на рынке авиации общего назначения, в то время как легкий Premier IA уже несколько лет остается самым быстрым бизнес-джетом в мире, управление которым осуществляется одним пилотом. Самолет Hawker 750 класса mid-size является модификацией модели 800XP, который отличается расширенным багажным отделением. Hawker 4000 класса super mid-size позиционируется производителем как самый

быстрый самолет этой марки. На настоящий момент в России и странах СНГ эксплуатируется более десятка машин марки Hawker Beechcraft.

Представитель Hawker Beechcraft в России и странах СНГ поделился с Show Observer JetExpo 2009, что несмотря на финансовый кризис интерес к продукции американского производителя в регионе сохраняется: компания располагает несколькими заказами от российских клиентов. При этом собеседник издания отметил, что в отношении турбовинтового King Air 350 особый интерес наблюдается со стороны государственных структур. Самолеты этой серии отлично зарекомендовали себя в России при выполнении специальных заданий, в частности при аэрофотосъемке и облетах аэродрома.

Анна Назарова

## Off-road business jet

Mastering of series production of regional jet An-148 at the Voronezh VASO aircraft building plant and growth in quantity of orders for this airplane also increased the interest of customers in the airplane's VIP version, dubbed Antonov Business Jet or An-168. It is possible to attribute to its indisputable advantages a possibility of operation from any airfields including unpaved runways, availability of its own entrance stairs and a volume of the cabin big for business-class airplanes that allows having both convenient VIP configuration and spacious option for corporate transportation. According to results of MAKS-2009 air show,

Russian Ilyushin Finance leasing company signed agreements to supply of 59 An-148 airplanes in various modifications including 30 firm orders. If all agreements of intent are transformed into firm contracts the portfolio of orders for An-148 will approach a figure of 100 aircraft by the end of the year.

Atlant-Soyuz airline ordered five An-148 in VIP version in the framework of its contract for purchase of 30 aircraft of this class (the company plans beginning of operation of the business version in three years). Possibility of supply of two airplanes to the presidential aviation squadron and two airplanes to the gov-



Maria Lyubeva

Ilyushin Finance already has an order for five An-148 airplanes in VIP version

ernment of Colombia is discussed too but these contracts are not signed yet.

Alexei Sinitsky



# WINGS OF RUSSIA AVIATION FORUM

7<sup>TH</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE & EXHIBITION

**OCTOBER 7-8, 2009**

RENAISSANCE HOTEL, MOSCOW



## JOIN INDUSTRY LEADERS AND DECISION-MAKERS!

WHAT WILL THE RUSSIAN AIR TRANSPORT MARKET LOOK LIKE THIS AUTUMN? WHAT WILL ITS SHORT- AND MEDIUM-TERM PROSPECTS BE? WHAT PLANS WILL THE GOVERNMENT HAVE COME UP WITH IN ORDER TO SUPPORT THE COUNTRY'S AIR TRANSPORT SYSTEM? THE WINGS OF RUSSIA FORUM WILL DISCUSS THESE AND OTHER PRESSING QUESTIONS.

### THE KEY TOPICS AT THE CONFERENCE INCLUDE

1. The Russian air transport market: the current state and future prospects
2. The government and the market: amending the interaction model
3. Regional air services: finding sources of support
4. The global market: a ground for cooperation, a ground for competition
5. Russian air transport - partners' point of view
6. Building Russian airlines' aircraft fleet

### SENIOR MANAGEMENT OF OVER 40 RUSSIAN & CIS AIRLINES HAVE ALREADY REGISTERED AT THE FORUM

Aeroflot-Don, Aeroflot-Cargo, Aeroflot-Nord, Aeroflot-Russian Airlines, AeroSvit Ukrainian Airlines, AirBaltic, AirBridge Cargo, Airfrance KLM, Atlant-Soyuz, Avkom, Barkol Airlines, Belavia Airlines, Brussels Airlines, Donbassaero Airlines, Gazpromavia Airlines, KD avia Airlines, Kuban Airlines, Lukoil avia Airlines, Moskovia Airlines, Neftiuganskiy Airlines, Drenburgskiy Airlines, Red Wings, Region-Avia Airlines, Rossiya Airlines, Saratovskie Airlines, Severstal Airlines, Sirius-Aero Airlines, Sky Express Airlines, S7 Airlines, Tajik Air Airlines, Taimyr Airlines, Tatarstan Airlines, Transaero Airlines, Tulpar airlines, Ural Airlines, UTair, VIM-avia, Volga-Dnepr Airlines, Yakutia Air Company.

ORGANIZED BY

**ATO EVENTS**

IN COOPERATION WITH



SUPPORTED BY



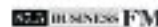
SPONSORED BY



Lufthansa Consulting



BUSINESS MEDIA PARTNER



MEDIA PARTNERS



Russia/CIS Observer



PARTNER HOTEL



ORGANIZING COMMITTEE: +7(495) 626 5329, +7(499) 245 4946 (FAX), [EVENTS@ATO.RU](mailto:EVENTS@ATO.RU), [WWW.EVENTS.ATO.RU](http://WWW.EVENTS.ATO.RU)

**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.

# На учебу в Тюмень

С ростом количества зарубежной авиатехники в российском небе на территорию нашей страны приходит и система подготовки персонала для ее эксплуатации. В конце августа Eurocopter и авиакомпания UTair подписали меморандум о совместном создании сертифицированного центра подготовки летно-технического состава в Тюмени. Пилоты и техники смогут проходить подготовку на вертолеты Eurocopter в России с начала 2010 г., когда новый учебный центр начнет свою работу.

«Подготовка в центре будет вестись в соответствии с международными стандартами, и его открытие будет способствовать решению проблемы подготовки квалифицированных кадров не только для нашей компании, но и для вертолетной отрасли в целом. Мы признательны компании Eurocopter, которая выбрала UTair в качестве российского партнера по созданию этого центра», — заявил гендиректор авиакомпании Андрей Мартиросов.

Соглашение стало очередным этапом сотрудничества Eurocopter и UTair, начатого несколько лет назад. В 2008 г. было

подписано соглашение об открытии интегрированного центра технического обслуживания в Тюмени для поддержки эксплуатации вертолетов Eurocopter в России. Сертифицированный центр технического обслуживания начнет работу в конце 2009 г.

UTair эксплуатирует вертолеты производства Eurocopter с 2006 г. В настоящее время парк перевозчика включает легкие вертолеты AS350B3, AS355N и BO105. В прошлом году UTair стала первым заказчиком новой модели EC175, разместив заказ на 15 вертолетов этого типа с опционом еще на 15 машин. Корпоративный интерьер этого вертолета разрабатывается совместно специалистами UTair и Eurocopter. Поставки EC175 для авиакомпании начнутся в 2012 г.

**Максим Пядушкин**

# Eurocopter launches training in Tyumen

The growth of the number of foreign aircraft operated by the Russian companies creates greater demand for training services. At the end of August Eurocopter and UTair, the largest Russian helicopter operator, signed a memorandum of agreement to jointly develop a flight training center in Tyumen, West Siberia. This new flight training center will commence operations at the beginning of 2010 and will allow flight crews and technicians to be trained locally in Russia to operate Eurocopter helicopters.

“This center will facilitate preparation of the qualified personnel not only for our company, but also for the other operators in Russia. We are grateful that Eurocopter chose UTair to be its partner in Russia to establish such a center”, said Andrey Martirosov, general director of UTair.

This agreement is a new step in the cooperation that Eurocopter and UTair have started to establish several years ago. The Russian company has been operating Eurocopter helicopters since 2006. Today, the carrier's fleet includes light helicopters such as AS350B3s, AS355N and BO-105s. In 2008, the two companies decided to create an integrated technical maintenance center in Tyumen to support the Eurocopter fleet in Russia. This Eurocopter certified maintenance center will open its doors towards the end of 2009.

In 2008, UTair became a launch customer for the new EC175 rotorcraft with an order for 15 helicopters, and an option for 15 more. UTair is jointly developing with Eurocopter the corporate interior of the EC175 helicopter. The deliveries are expected to start in 2012.

**Maxim Pyadushkin**

**Eurocopter president and CEO Lutz Bertling (left) and UTair's director Andrey Martirosov signed memorandum on agreement to set up training center in Tyumen**



**Меморандум о создании учебного центра подписали президент Eurocopter Лутц Бертлинг (слева) и гендиректор UTair Андрей Мартиросов**

# Внедорожный бизнес-джет

Освоение серийного производства регионального самолета Ан-148 на Воронежском авиазаводе и рост количества заказов на эту машину стимулировали интерес и к VIP-версии самолета (Antonov Business Jet,

или Ан-168). К ее безусловным достоинствам можно отнести возможность эксплуатации на любых аэродромах, в том числе и с грунтовой взлетно-посадочной полосой, наличие собственной двери-трапа и значительный для самолетов делового класса объем салона, допускающий как комфортабельную VIP-компоновку, так и вместительный вариант для корпоративных перевозок.

По итогам салона МАКС-2009 лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко.» подписала договоры на поставку 59 самолетов Ан-148 в различных модификациях, включая 30 твердых заказов. Если все сог-

лашения о намерениях будут преобразованы в твердые контракты, к концу года портфель заказов на Ан-148 будет приближаться к 100 машинам.

Поставку пяти Ан-148 в VIP-варианте заказала авиакомпания «Атлант-Союз» в рамках своего контракта на 30 машин данного типа (начало эксплуатации бизнес-версии компания планирует через три года). Кроме того, обсуждается возможность поставки двух машин для президентского авиаотряда и еще двух для правительства Колумбии, но эти контракты пока не подписаны.

**Алексей Синицкий**



**У «Ильюшин Финанс Ко.» уже есть заказ на пять Ан-148 в VIP-варианте**

## От первого лица

«AgustaWestland придет в Россию  
всерьез и надолго»Евгений  
КЛОЧКОВ

Директор  
по продажам  
AgustaWestland  
в России  
и странах СНГ

*За последние несколько лет итальянская компания AgustaWestland сделала серьезный шаг в развитии партнерских отношений с Россией и интеграции в российскую вертолетостроительную отрасль. В 2008 г. итальянский производитель начал полномасштабное сотрудничество с корпорацией «Оборонпром», которое в том числе включает организацию лицензионного производства вертолетов AgustaWestland в нашей стране. О том, как развивается этот проект, а также о продвижении итальянских вертолетов в России в целом в интервью Show Observer JetExpo 2009 рассказал директор по продажам AgustaWestland в России и странах СНГ Евгений Клочков.*

— Как повлиял кризис на продажи вертолетов AgustaWestland в России? Сколько вертолетов этой марки уже эксплуатируется в стране и какое количество планируется поставить в этом году?

— Разумеется, кризис не мог не коснуться продаж AgustaWestland. Но тем не менее если говорить о производстве в целом, то очереди на вертолеты продолжают сохраняться. Например, если до кризиса очереди на популярные машины AW139 и AW109 Grand доходили до 36 месяцев, то сейчас они растянуты до года. На хороших условиях также можно получить вертолеты AW119 и AW109 Power. Что касается положения в России, то ряд проектов, в работе которых принимали участие в том числе федеральные структуры, оказались замороженными. Однако я уверен, что с выходом из глобального кризиса мы вернемся к нашим наработкам и сможем реализовать их в России.

На сегодняшний день в Москве и Петербурге летают 6 вертолетов AgustaWestland. Два месяца назад мы передали AW109 Grand в VIP-комплектации, а в те-



чение двух месяцев рассчитываем поставить еще 2 машины. Суммарное количество вертолетов, которое мы поставим до конца года, определить пока сложно: у нас есть наметки, но ряд клиентов просят отсрочку по поставкам, и мы идем им навстречу.

— В ноябре 2008 г. AgustaWestland и ОПК «Оборонпром» подписали соглашение о создании совместного предприятия, которое займется сборкой гражданского вертолета AW139. Как продвигается этот проект, не изменился ли график первых поставок? Сколько машин в год будет сходиться с конвейера?

— Я думаю, что детали предприятия лучше уточнять у ОАО «ОПК «Оборонпром»». Строительство производственных мощностей идет по графику, первая машина сойдет с конвейера в 2011 г., серийное производство начнется в 2012 г. Объем запланированного производства — около 20 машин в год. Мировой опыт продаж показывает, что спрос на AW139 беспрецедентен, минимальная очередь на поставку составляет 2 года, поэтому мы уже сейчас собираем опцион на те машины, которые будут произведены в 2012 г. Разумеется, мы понимаем, что для удовлетворения потребностей российского рынка 20 машин в год — цифра небольшая, особенно с

учетом того что парк эксплуатируемых в России вертолетов нуждается в замене. Но одновременно мы отмечаем инерционность сознания по отношению к современным вертолетам: российские потребители привыкли к простым машинам и несколько настороженно относятся к мощно компьютеризированным вертолетам. Поэтому невысокий объем производства AW139 — только начало, совершенно не ограничивающее количество продаж AgustaWestland в России.

— Вы рассматриваете вариант налаживания сборки других моделей вертолетов AgustaWestland в России? Насколько это отдаленная перспектива и какие модели будет целесообразнее выпускать в России, чтобы удовлетворять потребности рынка?

— Это не отдаленные перспективы; мы серьезно рассматриваем возможность сборки в России вертолета AW109 Power. Эта двухдвигательная трехтонная машина, имеющая военный аналог и являющаяся самой быстрой моделью в своем классе, очень интересна не только госструктурам, но и частным лицам.

— В договоренности с «Оборонпром» входило создание совместной сети сервисного обслуживания вертолетов AgustaWestland в России. Какие шаги предприняты в этом направлении?

— Проанализировав опыт выхода других западных компаний на российский рынок, AgustaWestland наряду с продажами техники активно развивает сервисную поддержку. Сейчас компания серьезно инвестирует не только в создание производства, но и в сервисные станции. Первым шагом стало создание центра, который позволит обслуживать уже эксплуатируемые вертолеты. В этом направлении мы достигли договоренности с компанией «Аэросоюз», которая сможет полностью закрыть нишу технической поддержки эксплуатируемых сейчас вертолетов. В этом году планируем сертифицировать «Аэросоюз» в качестве официальной сервисной станции AgustaWestland. Кроме того, мы достаточно активно обсуждаем перспективу создания сервисной станции в Петербурге, а также обязательно откроем технический центр в Сибири. Разумеется, мы наладим сервисное обслуживание при производстве, обеспечив его непрерывной поставкой запчастей. Наша основная идея — обеспечить российским потребителям бесперебойное обслуживание техники.

Беседовала Анна Назарова



## АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

7<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

**7-8**  
**ОКТАБРЯ 2009**  
МОСКВА



**МАРКЕТИНГ АВИАТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**  
5<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**19-20 октября 2009**  
МОСКВА



**БЕЗОПАСНОСТЬ АВИАТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА**  
3<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**ноябрь 2009**  
МОСКВА



**ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ РОССИИ И ЕС СЕГОДНЯ И ЗАВТРА**  
3<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**1-2 декабря 2009**  
БРЮССЕЛЬ



**АВИАЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЛИЗИНГ В РОССИИ И СНГ**  
2<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**2-3 февраля 2010**  
МОСКВА



**ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**  
3<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

**18 февраля 2010**  
МОСКВА



**ТОИР АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И СНГ**  
5<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

**2-3 марта 2010**  
МОСКВА



**ПРЕМИЯ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»**  
КОНКУРС АВИАКОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА

**март 2010**  
МОСКВА



**ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ АЭРОПОРТОВ: РОССИЯ – ФРАНЦИЯ**  
2<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**1-2 апреля 2010**  
ПАРИЖ



**ИНДУСТРИЯ ПУТЕШЕСТВИЙ: РОССИЯ – САКСОНИЯ** ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ И ТРАНСПОРТ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**12-15 апреля 2010**  
ДРЕЗДЕН



**ИНФРАСТРУКТУРА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ**  
5<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**апрель 2010**  
МОСКВА



**РОССИЯ – ЕВРОСОЮЗ: СОТРУДНИЧЕСТВО АВИАКОМПАНИЙ**  
4<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**май 2010**



**АВИАЦИОННЫЙ ИТ-ФОРУМ**  
3<sup>я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**июнь 2010**  
МОСКВА

## Bell 429 получил сертификат



После получения сертификата Bell Helicopter займется переводом более 300 предварительных заказов на Bell 429 в твердые контракты

Новый легкий двухдвигательный вертолет Bell 429 в июле был сертифицирован Федеральной авиационной администрацией США и Канадским транспортным управлением гражданской авиации. Сертификация восьмиместного Bell 429, состоявшаяся на два года позднее запланированного срока, позволит Bell Helicopter не только попытаться компенсировать последние неудачи — закрытие программы Bell 417 и разочарование в продажах Bell 427 — но и при успешной реализации проекта расширить свое присутствие на рынке гражданских вертолетов. Компания обещает в ближайшее время объявить пересмотренную цену на модель (по каталожной стоимости 2007 г. Bell 429 оценивается в 4,865 млн долл.) и наладить производство 80 машин к 2011 г. К настоящему моменту у Bell Helicopter есть более 300 предварительных заказов на новую машину, и в ближайшие несколько месяцев компания обещала работать над их переводом в твердые контракты.

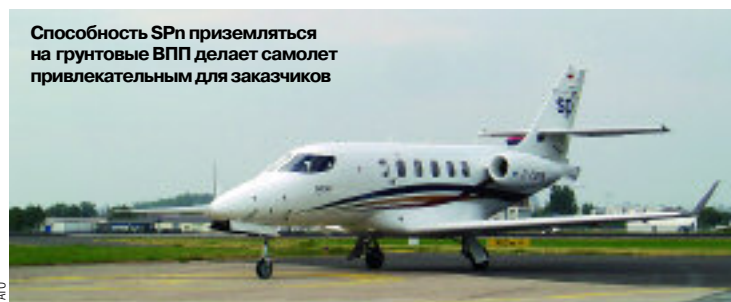
До JetExpo 2009 новый Bell 429 пока не долетел, но американский вертолетостроитель будет представлен на выставке моделью Bell 407, наиболее популярной в нашей стране. По состоянию на начало года в России было зарегистрировано 10 вертолетов этой марки.

Максим Пядушкин

## SPn вернется под новым именем

Проект семиместного двухдвигательного бизнес-джета легкого класса SPn, разработкой которого до своего прошлогоднего банкротства занималось немецкое авиастроительное предприятие Grob Aerospace, все же может быть реализован. Ниалл Олвер, бывший исполнительный директор и акционер Grob, возглавил инициативу по возобновлению работ над программой SPn. На нынешнем этапе Олвер, который возглавляет компанию EhesiJet, бывшую эксклюзивным дистрибьютором самолета SPn, ведет «активный диалог и юридическую экспертизу» с несколькими производителями оригинального оборудования (OEM), заинтересованными в продолжении разработки цельнокомпозитного бизнес-джета. Ожидается, что OEM возьмет на себя сертификацию и производство самолета SPn, который в результате выйдет на рынок под новым именем; финансовую поддержку окажут частные инвесторы. Ниалл Олвер считает, что для успешного продвижения SPn на рынок необходимо 150 млн евро и около трех лет работы, добавляя при этом, что со своей командой сможет перезапустить проект до конца года.

Анна Назарова



Способность SPn приземляться на грунтовые ВПП делает самолет привлекательным для заказчиков

## French power for Mi-34s

In August France's Turbomeca signed a MoU with Russian Helicopters company to supply new engines for the Mil Mi-34S2 Sapsan light helicopter. Dmitry Rodin, director of the Mi-34 production resumption project at the Arsenyev-based Progress plant, says the S2 variant with its Turbomeca Arrius 2F turboshaft engine will be priced at slightly more than \$1 million. This makes it one of the most affordable rotorcraft in the three-tonne MTOW class. The Mi-34S2 is seen as a rival to the Eurocopter EC120 and the recently unveiled turbine-engined Robinson R66.

The Mi-34S2 is expected to receive CIS-wide certification in 2011, followed by a production

though Russian Helicopters is equally interested in foreign customers. Rodin gives a very cautious sales outlook for the USA and Europe, where he says there are protectionist import duties on rotorcraft of this category. He names Asia, South America and Africa as much more promising markets.

Developed in the 1980s as a training and aerobatic helicopter, the Mi-34 was originally powered by the M-14V26V piston engine. Series production was suspended in the early 2000s. Rodin believes the project to resume Mi-34 production will cost tens of millions of dollars.

Apart from the Mi-34S2, Progress will also build the pis-



The re-engined Mi-34S2 will be one of the cheapest light helicopters in its class

ton-powered Mi-34S1 fitted with one M-9VF engine. The Mi-34S1 will be priced at about \$600,000, but will be more expensive to operate due to the higher price of the fuel it requires. In the future Mi-34S2s may be re-engined with Ukrainian Progress Ai-450 turbine designs, which could further reduce their price.

It is planned to build a total of 150 helicopters within five years of the production launch. Most will be sold in Russia, al-

Polina Zvereva



Новости, мнения, репортажи, аналитика  
в специализированном разделе **ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ**  
на сайте [www.ato.ru](http://www.ato.ru)



**В БИЗНЕСЕ ЕСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЫ.**

**В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ЕСТЬ KING AIR.**



## **KING AIR 350**

### **НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

- Дальность перелета – более 3300 км
- Возможность посадки на грунт
- Активная система шумоподавления
- Максимальная крейсерская скорость – 578 км/ч
- Вместимость до 15 пассажиров
- Сертифицированный потолок – 10 688 м
- Низкие операционные расходы
- Уникальное предложение по цене и финансированию

**Hawker Beechcraft Corporation – это лидер в авиационной индустрии на протяжении 76 лет:**

- Произведено более 6000 самолетов Beechcraft King Air
- Самолеты Beechcraft King Air летают в 94 странах мира
- Общий налет всех моделей Beechcraft King Air составляет 40 000 000 часов

+ 7 495 254 94 86 (офис); +7 495 254 98 47 (факс);  
+7 495 721 46 55 (Александр Золотарев);  
+7 916 313 67 81 (Александр Шубин);  
E-mail: [russia@hbcaviation.com](mailto:russia@hbcaviation.com)  
WEB: [www.beechcraft-hawker.ru](http://www.beechcraft-hawker.ru)

**Hawker Beechcraft**