

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ


**ЧЕТВЕРГ,  
17 СЕНТЯБРЯ**

## Вист VistaJet

По оценкам, доходы мирового рынка бизнес-перевозок из-за финансово-экономического кризиса сократились на 20%. На этом фоне компания VistaJet за прошедший год увеличила свои доходы на 25%; при этом парк ВС увеличился с 15 до 24 машин, еще три самолета должны поступить до конца года. «Все дело в бизнес-модели, — утверждает председатель правления и основатель VistaJet Томас Флор. — Я три года говорил, что схеме долевого владения присущи врожденные недостатки, но пока рынок был на подъеме, это было не очень заметно. Сейчас, в период спада, все недочеты проявляются отчетливо. Если вы купили четверть самолета, вы не можете заложить ее в банке для получения кредита, вы не можете продать ее на вторичном рынке, потому что не существует вторичного рынка долей самолетов, вы можете только продать ее обратно организатору схе-



Томас Флор предлагает партнерскую модель владения самолетом

мы, и цену будет назначать он». Г-н Флор, компания которого продвигает партнерскую модель владения самолетом, видит большие перспективы на российском рынке.

**Алексей Сеницкий**

## JETS хочет ремонтировать самолеты в Москве

Компания Jet Engineering Technical Support (JETS), базирующаяся в британском Саутгемптоне, в ближайшие полтора года может открыть в Москве базу по техническому обслуживанию самолетов Hawker — также, возможно, будут предоставляться услуги для самолетов Challenger. Об этом в интервью изданию ShowObserver JetExpo 2009 рассказал менеджер по коммерции и продажам JETS Питер Хаддинг. Сейчас компания ведет переговоры с оператором, уже работающим на российском рынке, который станет партнером в создании базы. Название партнера JETS пока не раскрывает. Питер Хаддинг считает, что база по техническому обеспечению

ВС может быть успешной, поскольку сейчас подобные услуги на российском рынке предоставляет только Jet Aviation, однако цена ее сервиса достаточно высока.

В начале сентября JETS получила одобрение Росавиации на проведение технического обслуживания самолетов Hawker 700 и Hawker 800. Как рассказал Хаддинг, у его компании уже были клиенты из России, которым было необходимо, чтобы JETS получила одобрение от Росавиации. По данным JETS, в России сейчас зарегистрировано около восьми машин Hawker, но в ближайшее время их число может возрасти — из-за кризиса стоимость этих самолетов на вто-



Питер Хаддинг из JETS считает, что база техобслуживания бизнес-самолетов в России может быть успешной

ричном рынке упала с 2,5–3,0 млн до 1,5 млн долл.

**Полина Зверева**

## Jet Alliance укрепляется в России

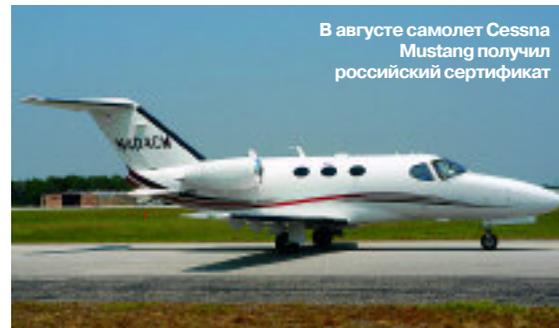
В сентябре группа Jet Alliance открыла в Москве свое представительство, об этом изданию ShowObserver JetExpo 2009 сообщил глава российского представительства Геннадий Приходько. Прежде интересы группы представляла компания JAG, но потом на уровне группы было принято решение создать полноценное представительство с прямым подчинением венской штаб-квартиры. По словам г-на Приходько, группа представляет собой уникальный альянс производителя и оператора, что позволяет не только заниматься продажами реактивных самолетов деловой авиации Cessna и Airbus, но и предоставлять полный спектр услуг по управлению и эксплуатации парка самолетов и продавать любые типы бизнес-джетов с вторичного рынка.

Текущую ситуацию на рынке продаж бизнес-джетов Геннадий Приходько склонен оценивать с осторожным оптимизмом. По его словам, летний период полного затишья завершился и с августа в компанию начали поступать запросы на предоставление информации по самолетам (RFI, request for information). Подобные запросы — первая стадия стандартного процесса приобретения самолета, за которой следует запрос на предложение по кон-

кретной конфигурации и стоимости потенциальной покупки (RFP, request for proposal), на основании последнего заключаются предварительные соглашения и контракты. Так что появление первого элемента в процедуре заказов новых самолетов должно служить хорошим знаком.

Другая хорошая новость: в августе сертификат типа AP МАК получил самолет Cessna Mustang — 20 машин этого типа заказаны компанией Dexter, развивающей в России проект авиатакси; поставки должны начаться в 2011 г.

**Алексей Сеницкий**



В августе самолет Cessna Mustang получил российский сертификат



## ПРИЗНАНИЕ И ПРЕСТИЖ

G250 с его передовой конструкцией крыла, оптимизированной для скоростного полета, характерным Т-образным хвостовым оперением и двумя двигателями Honeywell HTF7250G не просто выглядит как один из семейства Gulfstream, он летает как Gulfstream.

Обеспечивая более быстрый набор высоты, лучшую высоту крейсерского полета, топливную эффективность и коммерческую загрузку на большую дальность полета, G250 лучший во всем.

Совершенство новизны. Совершенство Gulfstream. G250.

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

**Gulfstream\***  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

[www.gulfstreamrussia.com](http://www.gulfstreamrussia.com)

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ JETEXPO MOSCOW 2009

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Главный редактор**  
Максим Пядушкин

**Авторы**

Полина Зверева, Алексей Комаров,  
Анна Назарова, 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

**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»:



## Выставка победителей

Открытие четвертой выставки деловой авиации JetExpo прошло на мажорной ноте, несмотря на ее более компактный характер по сравнению с прошлыми годами. Однако участники старались смотреть вперед, говоря о значении отрасли деловых перевозок для страны. По словам организатора выставки, президента холдинга Jet Group Александра Евдокимова (второй слева), 2009 год стал первым серьезным испытанием для молодой российской отрасли деловых авиаперевозок. А нынешнюю выставку он назвал площадкой, «где собрались победители» — те, кого не сломил кризис. Солидарен с ним бы и президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации Валерий Очиров (крайний справа), который отметил, что JetExpo воплощает в себе дух отечественной деловой авиации. Присутствие ведущих мировых производителей также свидетельствует о потенциале российского рынка. Это подтвердил региональный вице-президент Bombardier Кристоф Дегума (крайний слева), подчеркнув, что JetExpo остается среди приоритетов канадской компании.

**Максим Пядушкин**



Марина ЛЫСЦЕВА

## Winner's expo

The opening of the 4th edition of JetExpo bizav exhibition was a positive despite its more compact size compared to the previous years. According to the organizer, head of Jet Group Alexander Evdokimov (second to left), 2009 became the first serious challenge for Russia's young industry of business aviation. He characterized this year's exhibition as a "place where the winners meet, meaning the JetExpo 2009 exhibitors successfully managed to face the crisis. The president of RUBAA Valery Ochirov (right) agreed adding that JetExpo symbolizes the spirit of the national business aviation sector. The presence of the world's leading manu-

facturers also confirms the potential of the Russian market. As Bombardier's vice-president Christophe Degoumois (left) mentioned in his speech at the opening ceremony, JetExpo remains among the marketing priorities of the Canadian company.

**Maxim Pyadushkin**

## G650 выкатят совсем скоро

Компания Gulfstream на выставке JetExpo 2009 подтвердила, что выкатка самолета большого класса G650 состоится в Саванне (США, шт. Джорджия) 29 сентября 2009 г. Первый полет запланирован на конец 2009 г., сертификация — на 2011 г.; в 2012 г. первый самолет будет передан заказчику. Как рассказал изданию ShowObserver JetExpo 2009 старший вице-президент по продажам и маркетингу Gulfstream Aerospace Ларри Флинн, на сегодняшний день портфель заказов на G650 насчитывает 200 ВС. Если сейчас появятся новые покупатели, то первая доступная поставка для них будет не ранее 2016 г. Около половины заказчиков — из

США, остальные — из других стран мира. Флинн подтвердил, что у компании есть заказы на этот самолет и из России. «У нас есть по-

Ломбардо отметил, что рынок бизнес-джетов постепенно начинает оживать, причем сегмент самолетов большой размерности сей-



Gulfstream Aerospace

купатели из России на каждый тип ВС, представленный в линейке Gulfstream», — добавил он. Президент Gulfstream Aerospace Джо

час чувствует себя лучше, чем сегмент деловых ВС средней размерности.

**Полина Зверева**

## LBAS будет обслуживать больше Bombardier



LBAS является крупнейшим провайдером по обслуживанию самолетов Bombardier

Провайдер технических услуг Lufthansa Technik, канадский производитель Bombardier Aerospace и авиационная группа ExecuJet подписали соглашение о расширении и продлении сроков совместной работы в рамках совместного предприятия Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS). Расположенная в берлинском аэропорту Шонефельд, LBAS специализируется на текущем и капитальном ремонте самолетов Bombardier семейств Learjet, Challenger, а также Global. На данный момент это крупнейший провайдер в Европе, обслуживающий бизнес-джеты Bombardier. За 12 лет своего существования предприятие обеспечило техническое обслуживание более чем 400 различных ВС, получив 15 сертификатов Part-145 в 15 разных странах. Площадь, которую занимает LBAS в Шонефельде, с момента создания компании увеличилась в десять раз.

Полина Зверева

## Последствия кризиса

Мировой кризис довольно своеобразно сказался на ситуации в секторе деловой авиации. По оценке председателя совета директоров компании PrimeAir Сергея Пашкова, объемы перевозок сохранились примерно на прежнем уровне, но для этого пришлось существенно снизить доходность, работая фактически на уровне себестоимости. Разумеется, это тормозит планы дальнейшего развития. Партнером PrimeAir выступает словенская авиакомпания Linxair, за четыре года увеличившая свой парк с двух до семи самолетов (Embraer Legacy 600 и Cessna Citation ряда модификаций), поставка еще одного самолета Embraer Legacy 500 ожидается в конце 2012 г. Несмотря на кризис, Пашков отмечает нехватку ВС, поскольку спрос на перевозки крайне нерегулярен и периодически возникают всплески заказов. «Без самолета никто из клиентов не остается, — говорит г-н Пашков, — но иногда приходится придумывать самые разные схемы сотрудничества и искать новых партнеров».

Алексей Синицкий

# Перспективы российского флага

Эксплуатационные расходы бизнес-джета, зарегистрированного в российском реестре, получаются заметно ниже, чем при европейской регистрации. Об этом изданию ShowObserver JetExpo 2009 рассказал член правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации России Николай Ивановский. В качестве примера он привел опыт эксплуатации самолета Challenger 604, который прошел таможенную очистку и выполняет полеты по России, в Европу и в США в интересах крупного корпоративного заказчика.

По словам Ивановского, операционные расходы самолета получаются на 18% ниже, чем в случае европейской регистрации. Это достигается за счет того, что эксплуатант получает возможность самостоятельно проводить оперативное техническое обслуживание самолета; кроме того, сокращается количество перегоноч-

ных рейсов. Таможенная пошлина на самолеты подобной размерности обнулена, а НДС возвращается в течение 3–6 месяцев за счет полетов за границу.

Можно ожидать, что количество самолетов деловой авиации, зарегистрированных в российском реестре, будет постепенно расти, особенно с учетом того что и в Европе, и в России регистрация в офшорных зонах начинает привлекать все более пристальное внимание со стороны властей. Ряд отече-

ственных операторов призывают возрастные популярности российской регистрации, отмечая при этом, что она может вызвать затруднения при организации оперативных полетов в Европу, поскольку требует получения дополнительных разрешений. Впрочем, по словам Николая Ивановского, у самолета с российской регистрацией даже оформление рейса в США не вызывает каких-либо дополнительных вопросов или задержек.

Алексей Синицкий



Операционные расходы Challenger 604 под российским флагом на 18% ниже, чем в случае европейской регистрации

## Отмена пошлин действует

Представители российской деловой авиации отмечают, что снижение пошлин на бизнес-самолеты дает положительные результаты. «На данный момент в стадии таможенного оформления находятся пять бизнес-джетов иностранного производства, в дальнейшем они будут внесены в

свидетельства эксплуатантов российских компаний и зарегистрированы в российском реестре ВС. Раньше в Россию ввозилось и оформлялось не более 2–3 самолетов в год» — об этом на выставке JetExpo 2009 рассказал вице-президент отраслевой ассоциации RUBAA Евгений Бахтин. К официальному ввозу ВС в Россию владельцев бизнес-джетов подтолкнула отмена пошлин на самолеты деловой авиации.

Помимо этого, по мнению представителя RUBAA, сыграло свою роль давление со стороны российских властей, которые требуют от отечественного бизнеса большей прозрачности, — ввозимые самолеты принадлежат крупным компаниям, занятым в различных отраслях экономики. По словам Бахтина, среди оформляемых самолетов есть машины разной размерности — это как турбовинтовые ВС, так и реактивные самолеты.

Полина Зверева



Вице-президент RUBAA Евгений Бахтин ожидает роста количества бизнес-самолетов с российской регистрацией

Sure Thing®

**САМОЛЕТ, КОТОРЫЙ ПРИГЛАШАЕТ ВАС МЫСЛИТЬ ШИРОКО,  
ТАКЖЕ НАПОМИНАЕТ ВАМ, ЧТО МЕЛОЧИ БЫВАЮТ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ.**

Будьте уверены, что большой и экономичный самолет **Cessna Caravan**, позволит Вам приземлиться практически везде, где это необходимо. Но не кажется ли Вам, что это только половина дела. Для полноты ощущений необходим интерьер *Oasis*. Подумайте об удобных кожаных креслах.

Превосходной деревянной отделке. Заднем диване с встроенным туалетом. Плоских видео-дисплеях. Большом выборе дополнительных опций. С новым дизайном интерьера *Oasis*. Вы можете показать коллегам, друзьям и любимым, как важен их комфорт для Вас.



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

## Turboprop for special missions



The manufacturer expects that King Air 350 modifications for special missions will be demanded by the government institutions

At the static display of JetExpo 2009 American company Hawker Beechcraft demonstrates four models of its product line: King Air 350 turboprop and jet airplanes: Premier IA, Hawker 750 and Hawker 4000.

King Air 350 family has traditionally been among the bestselling turboprops on the general aviation market. Head of Hawker Beechcraft office in Russia Alexander Zolotarev told Show Observer JetExpo 2009 that the company sees a special interest of government institutions in purchase of King Air 350 aircraft. The new modification with ProLine 21 avionics suite has been recently certified in Russia. "It will give Russian clients a chance to register the aircraft in the country and to use it for domestic flights", says Alexander Zolotarev. — «This model can be used as a regional VIP aircraft as for as an aircraft for special missions". The company has already delivered here one King Air 350 modified in an aerial survey airplane. "We also have requests for air ambulance, calibrator aircraft and passenger versions", explained Zolotarev.

This year Hawker Beechcraft launched the production of King Air 350I modification with improved interior equipped with Flight Show multimedia entertainment system. "We already have a MoU [with a Russian client] for delivery of this aircraft," said Alexander Zolotarev.

Anna Nazarova

## Росаэронавигации не будет

Накануне открытия JetExpo 2009 стало известно об очередном реформировании системы государственного регулирования отрасли воздушных авиоперевозок, что несомненно затронет и деятельность сегмента деловой авиации. 13 сентября президент Дмитрий Медведев своим указом упразднил Федеральную аэронавигационную службу (ФАНС, Росаэронавигация) и разделили ее функции между Федеральным агентством воздушного транспорта (ФАВТ, Росавиация) и Федеральной службой по надзору в сфере транспорта (ФСНСТ, Ространснадзор).

Подобный шаг лежит вполне в русле мировой практики и рекомендаций ИКАО о необходимости наличия в государстве единого полномочного органа по регулированию гражданской авиации. Считается, что административная реформа, инициированная в 2004 г., нанесла заметный ущерб отрасли воздушных перевозок, поскольку система регулирования оказалась формально разрезана на департамент Минтранса, агентство и надзорную службу. С учетом Межгосударственного авиационного комитета (МАК) и созданной в 2005 г. Росаэрона-

вигации количество ведомств, с той или иной стороны регулирующих и контролирующих отрасль, достигло пяти.

Так что в нынешней реорганизации есть своя логика, хотя при формировании Росаэронавигации и звучали весьма убедительные аргументы в пользу того, что это ведомство должно быть самостоятельным и даже независимым от Министерства транспорта. В авиационном сообществе довольно критично оценивают деятель-

навигационного планирования, благодаря которым система управления воздушным движением развивается в соответствии с перспективными требованиями пользователей воздушного пространства, внедрены так и не были. К числу достижений, вероятно, можно отнести объединение к январю 2008 г. военной и гражданской составляющих Единой системы организации воздушного движения.

Главной движущей силой при создании Росаэро-



Укрупнение регуляторов отрасли облегчит работу российской деловой авиации

ность Росаэронавигации, отмечая, что служба активно занималась увеличением тарифов за обслуживание (сейчас, впрочем, тарифами займется Федеральная служба тарифов, но с подачи Росавиации), а рекомендованные ИКАО процедуры и методы аэро-

навигации выступал Александр Нерадько, который и возглавил это ведомство. Сейчас, после расформирования службы, неудивительны разговоры о том, что укрупненную Росавиацию может возглавить именно он.

Алексей Синицкий

## Самый большой Hawker вновь на JetExpo



Первые Hawker 4000 могут появиться у российских клиентов уже в конце следующего года

В этом году американский авиапроизводитель Hawker Beechcraft вновь привез на статическую стоянку JetExpo 2009 самый большой из своих бизнес-джетов — Hawker 4000. По словам главы представительства компании в России Александра Золотарева, Hawker 4000 — единственный самолет в классе midsize и super-midsize с композитным фюзеляжем. К другим его преимуществам относятся суперкритический профиль крыла, отличные характеристики по внутреннему давлению, низкий уровень шума в салоне и самое большое багажное отделение в этом классе. Максимальная дальность Hawker 4000 с 4 пасс. — почти 6000 км; салон самолета в корпоративном варианте позволяет перевозить до 14 чел. Сертификация Hawker 4000 в России начнется в течение квартала после получения компанией российского сертификата на модель Hawker 900XP. Однако продажи самого большого Hawker в нашей стране уже стартовали и вызвали широкий резонанс среди российских клиентов, отметил Золотарев. «В нынешнем году в России было выполнено много демонстрационных полетов и подписано несколько предварительных соглашений на поставку этого самолета», — рассказал он изданию Show Observer JetExpo 2009. Первые поставки Hawker 4000 на российский рынок возможны в конце 2010 — начале 2011 г.

Максим Пядушкин

ОРГАНИЗАТОР

**ATO EVENTS**

ПРИ УЧАСТИИ

**RUBAA**

МЕДИАПОДДЕРЖКА

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТОМ  
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
ОБЩЕСТВО

**ATO.RU**

**ShowObserver**

**Jet**

**AVIATION Today**  
авиационный информационный журнал

ОТЕЛЬ-ПАРТНЕР

**RENAISSANCE**  
HOTEL & RESORTS  
Renaissance Hotels



## ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

3<sup>Я</sup> ЕЖЕГОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

**18 ФЕВРАЛЯ 2010**

МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС»

**ATO EVENTS**



«Воздушные суда Hawker Beechcraft являются не только эксклюзивными VIP-самолетами, но и инструментом ведения бизнеса»

От первого лица

## Александр ЗОЛОТАРЕВ

Глава  
представительства  
Hawker Beechcraft  
в России

*Нынешний кризис показал, что на рынке авиационной техники в целом, и в деловой авиации в частности, наиболее уверенно чувствуют себя компании, которые могут предложить диверсифицированную продукцию. Глава представительства компании Hawker Beechcraft Александр Золотарев рассказал в интервью для Show Observer JetExpo 2009, на каких моделях фокусирует свое внимание компания на российском рынке в настоящий момент.*

— Как компания Hawker Beechcraft представлена на российском рынке деловой авиации?

— Hawker Beechcraft одним из первых производителей самолетов деловой авиации пришла на российский рынок еще на самых ранних стадиях развития бизнес-авиации в нашей стране. Сегодня на самолетах компании в России летают частные лица, представители бизнес-корпораций, а также государственных предприятий, которые используют эти ВС для специальных задач.

По итогам 2008 г. количество новых контрактов составило несколько десятков. Конечно, в этом году новых контрактов меньше, но с учетом соглашений о намерениях общее число заказов приближается к прошлогодним результатам. Несмотря на финансовый кризис, сегодня Hawker Beechcraft не только не приостановила поставку своих новых самолетов в Россию, но и продолжает принимать новые заказы.

— Насколько серьезно кризис отразился на продажах в тех сегментах, где представлена продукция Hawker Beechcraft? Как долго, по Вашему мнению, продлится кризис на российском рынке?

— Не буду лукавить, такого безумного спроса, как раньше, сейчас нет. Одна из главных причин — это общая финансовая ситуация: отказ больших финансовых структур участвовать в кредитовании или повы-



шению кредитной ставки. Несмотря на это банки хорошо относятся к технике Hawker Beechcraft в связи с хорошей остаточной стоимостью и большим спросом на нее на вторичном рынке. Воздушные суда Hawker Beechcraft являются не только эксклюзивными VIP-самолетами, но и, что очень важно, инструментом ведения бизнеса.

Поэтому мы надеемся на восстановление прежнего спроса в России и ожидаем увеличения продаж. По нашему мнению, в США уже начался выход из рецессии и банковские структуры начинают активнее кредитовать авиатехнику — в том числе и поэтому отложенный спрос на деловые самолеты начинает переходить в активный. Мы видим по заказам и заинтересованности, что в России ситуация тоже начинает возвращаться в прежнее русло.

Хочу отметить, что под влиянием кризиса на российском рынке изменились приоритеты покупателей. Если раньше основной спрос приходился на бизнес-джеты семейства Hawker, то сейчас большая часть поставок приходится на самолеты Beechcraft, хотя контракты на поставку техники Hawker в этом году тоже заключались. Большим спросом пользуются турбовинтовые самолеты семейства King Air, которые были досертифицированы на российском рынке с новой авионикой и дополнительными возможностями, включая посадку на грунт и полет при низких температурах.

— В чем причина повышения спроса на турбовинтовые самолеты?

— Еще с советских времен в России сохранилась структура авиаперевозок,

когда большая часть перелетов осуществляется через крупные аэропорты-хабы. Из одного небольшого населенного пункта в другой зачастую приходится лететь через Москву, и путь, которой можно преодолеть за час-два, то и дело растягивается на десять часов. Поэтому мы считаем, что для прямых региональных полетов нет альтернативы столь неприхотливому самолету с такой дешевой стоимостью летного часа и двумя двигателями, как King Air. У нас не было ситуации, когда клиент рассматривал бы King Air и уходил к другому производителю.

Сейчас закончена сертификация модели King Air 350 с новой авионикой ProLine 21. Это позволит нашим клиентам ставить самолет в российский реестр и использовать его для внутренних перелетов. Данная модель может использоваться в качестве регионального самолета как бизнес-класса, так и специального назначения. На все подобные модификации этой машины уже есть контракты или соглашения о намерениях, которые перерастают в твердые заказы. Например, уже поставлен в Россию самолет-аэрофотосъемщик, специально модифицированный под эту задачу и под российские условия эксплуатации. Есть запросы на версию медицинского самолета, калибровщика и регионального пассажирского самолета.

Важным событием нынешнего года стало начало выпуска модели King Air 350I. Это улучшенная версия в отношении интерьера, который выполнен из высококачественных эксклюзивных материалов и оснащен новой мультимедийной системой Flight Show. У нас уже есть подписанное письмо о намерении заказать этот самолет.

— Какие еще модели сертифицированы в России?

— В условиях кризиса компания Hawker Beechcraft не останавливает не только продажи, но и сертификацию своих ВС. На сегодняшний день в России сертифицированы основные их типы. Из самолетов Hawker сертифицированы модели Hawker 700, 850 и 750, в течение квартала завершим сертификацию Hawker 900XP. После этого мы начнем сертификацию самой большой модели — Hawker 4000, тем самым закончив сертификацию всего продуктового ряда.

В этом году в России была также сертифицирована реактивная модель Premier IA. Эти самолеты уже активно летают в московском авиаузле и других регионах.

Беседовал Максим Пядушкин

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

PERFORMANCE  
Designed by Leonardo



**Bell**  
FUSelage/COMB  
INTERSECTION  
**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, www.bellhelicopters.ru

# AgustaWestland укрепляет позиции

Итальянский производитель AgustaWestland демонстрирует на выставке деловой авиации JetExpo 2009 двухдвигательный вертолет AW109 Grand в VIP-комплектации. Все этапы оформления внутреннего пространства вертолета, результатом которых стал эффектный пятиместный салон, выполнило дизайнерское бюро AgustaWestland. Российскому заказчику эта машина была передана в августе, на авиасалоне МАКС-2009.

Помимо этой модели в ближайший месяц российским заказчикам будет поставлен еще один вертолет AgustaWestland. По словам Евгения Клочкова, директора по продажам AgustaWestland в России и странах СНГ, у компании есть еще несколько заинтересованных российских клиентов, однако конкретные сроки поставок пока назвать сложно. В связи с финансовым кризисом ряд клиентов просит отсрочку по поставкам (основной платеж за машину совершается перед поставкой), поэтому компания идет им навстречу.

С целью расширения присутствия в российском регионе производитель активно работает над созданием разветвленной сервисной сети. Проанализировав опыт выхода других западных вертолетостроителей на российский рынок, AgustaWestland первоначально взялась за создание сервисной базы. Первым этапом программы ста-



В вертолетах AW109 Grand по желанию заказчика сиденья можно расположить двумя способами: в варианте «бизнес-класс» или «клуб» (на фото)

нет открытие сервисного центра, обслуживающего уже эксплуатируемые в России итальянские вертолеты.

В качестве партнера AgustaWestland выступила вертолетная компания «Аэросоюз», которая также является агентом и сервисным центром вертолетостроителя Eurocopter, авиационно-учебным центром и официальным дилером компании Robinson. Как ожидается, до конца текущего года «Аэросоюз» получит статус официальной сервисной

станции AgustaWestland. В планах итальянского производителя вертолетов значится также создание сервисной станции в Петербурге (проект находится на стадии переговоров) и обязательно в Сибири. Помимо этого еще один сервисный центр будет построен при заводе, на котором, по соглашению между AgustaWestland и ОПК «Оборонпром», к 2012 г. будет налажено серийное производство двухдвигательного вертолета AW139.

Анна Назарова

## Popular Brazilian

At the static display of JetExpo 2009 Brazilian manufacturer Embraer demonstrates a super midsize class Legacy 600 business jet that has become the first airplane in the company's product line aimed at the business aviation segment. Legacy 600 was designed on the platform of successful regional airliner ERJ 135/145. Embraer specialists retrofitted the airplane seriously and released a very popular product on the market. The optimal ratio of relatively small costs and successful characteristics of the airplane helped Embraer to enter the market of business jets and to gain a foothold there. A big popularity of the «Brazilian legacy» is eloquently confirmed by figures: since 2001 the company being a novice in the business aviation sold more than 170 airplanes and the fleet of Legacy 600 airplanes operated in the interests of Russian owners accounts for more than 10% of the overall quantity of foreign airplanes.



Legacy 600 is successfully conquering the super midsize niche

Colin Steven, vice president of Embraer for sales and marketing in Europe, Africa and Middle East, is convinced that Legacy 600 that has earned a good reputation and the entire range of Embraer business jets with perfect characteristics and high comfort level is ideally suitable to meet the demand of the Russian customers.

Анна Назарова

## Falcon поставил 2000 бизнес-джетов

Один из крупнейших производителей авиатехники на рынке деловой авиации — компания Dassault Falcon в июле отметила приятный юбилей, поставив 2000-й бизнес-джет из модельного ряда Falcon. Юбилейным самолетом стала новейшая модель Falcon 2000 LX, которая в торжественной обстановке на заводе Dassault во французском Бордо-Мериньяк была передана заказчику — турецкому конгломерату Кос Holding, входящему в список крупнейших компаний Global 200 (по версии издания Fortune). По словам президента и гендиректора Dassault Falcon Жана Розанваллона, поставка 2000-го Falcon значит больше, чем просто торжество успеха; этот рубеж служит подтверждением того, что все характеристики, которыми отличаются самолеты Falcon, начиная с первой модели биз-



Двухтысячным самолетом компании стал новейший бизнес-джет Falcon 2000 LX

нес-джета Mystere 20, обеспечивают их эффективную и надежную эксплуатацию.

На настоящий момент мировой парк бизнес-джетов Falcon, состоящий из 17 модификаций самолетов, налетал свыше 14 млн ч в 67 странах мира.

Анна Назарова



# АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

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

**7-8 ОКТЯБРЯ 2009**

МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС»



## МЕСТО ВСТРЕЧИ ПРОФЕССИОНАЛОВ!

КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ РЫНОК ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ В ЗИМНИЙ СЕЗОН? КАКОВЫ ЕГО БЛИЖНЕ- И СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ? КАКОВЫ ПЛАНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ? ЭТИ И ДРУГИЕ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУДУТ ОБСУЖДАТЬ УЧАСТНИКИ ФОРУМА «КРЫЛЬЯ РОССИИ».

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ

1. Состояние и перспективы рынка воздушных перевозок России
2. Государство и рынок: изменение модели взаимодействия
3. Региональные авиаперевозки: источники поддержки
4. Международные рынки: поле для сотрудничества, поле для конкуренции
5. Взгляд партнеров на отрасль воздушного транспорта России
6. Формирование парка воздушных судов российских авиакомпаний

### БОЛЕЕ 40 АВИАКОМПАНИЙ РОССИИ И СНГ ПОДТВЕРДИЛИ УЧАСТИЕ

AirBaltic, AirBridge Cargo, AirFrance KLM, Brussels Airlines, Red Wings, S7 Airlines, UTair, «Авиалинии Кубани», «Авком», «Атлант-Союз», «Аэрофлот-Дон», «Аэрофлот-Карго», «Аэрофлот-Норд», «Аэрофлот – РА», «АэроСвит», «Баркол», «Белавиа», «ВИМ-авиа», «Волга-Днепр», «Газпромавиа», «ГТК Россия», «Донбассаэро», «КД авиа», «Лукойл-Авиа», «Московия», «Оренбургские авиалинии», «Регион-Авиа», «Саратовские авиалинии», «Сириус-Аэро», «Скай Экспресс», «Таджик Эйр», «Таймыр», «Татарстан», «Трансаэро», «Тулпар», «Уральские авиалинии», «Якутия».

ОРГАНИЗАТОР

**ATO EVENTS**

ПРИ УЧАСТИИ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



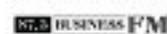
СПОНСОРСКАЯ ПОДДЕРЖКА



**Lufthansa Consulting**



ДЕЛОВОЙ МЕДИАПАРТНЕР



МЕДИАПОДДЕРЖКА



**Russia/CIS Observer**



ОТЕЛЬ-ПАРТНЕР



# Ежегодник АТО 2009

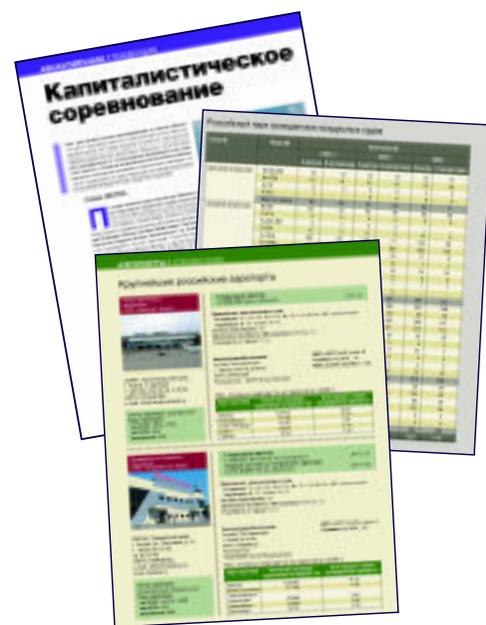
**Тенденции. Цифры. Факты.**

www.ato.ru

«Ежегодник АТО» – это уникальный для России формат авиационного издания, который представляет собой углубленный анализ событий и процессов, произошедших в гражданской авиации страны за предшествующий год. Ежегодник издается коллективом редакции журнала "Авиатранспортное обозрение" с 2007 г. и уже успел продемонстрировать свою ценность как источник профессиональной аналитической информации, детальной статистики и разнообразных справочных данных по гражданской авиации России.

«Ежегодник АТО» является действенным рабочим инструментом для непосредственных участников отрасли авиаперевозок, потенциальных инвесторов, аналитиков и экспертов гражданской авиации.

- **Авиаперевозки**  
 Эффективность системы управления гражданской авиацией в условиях кризиса  
 Россия-ЕС: либерализация российского рынка воздушных перевозок
- **Авиакомпании**  
 Анализ финансового состояния российских авиакомпаний  
 Консолидация отрасли авиаперевозок
- **Деловая авиация**  
 Влияние кризиса на сегмент деловых перевозок
- **Вертолетные перевозки**  
 Обзор рынка вертолетных работ
- **Аэропорты**  
 Развитие наземной инфраструктуры в условиях кризиса  
 Анализ российского рынка авиатоплива
- **Техобслуживание**  
 Влияние на рынок ТОиР обновления летного парка  
 Анализ возраста парка российских авиакомпаний
- **Авиапромышленность**  
 Возможности развития для отечественных авиастроителей



Для приобретения «Ежегодника АТО – 2009» заполните заявку.

Количество экземпляров \_\_\_\_\_  
 Ф. И. О. \_\_\_\_\_  
 Должность \_\_\_\_\_  
 Организация \_\_\_\_\_  
 Адрес для доставки \_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_  
 Факс \_\_\_\_\_

Отправьте заполненную заявку по факсу (495) 933-0297, e-mail: subscribe@ato.ru или обращайтесь в редакцию журнала «Авиатранспортное обозрение» по тел. (495) 626-5356.

**Стоимость «Ежегодника АТО – 2009» (включая НДС и почтовую доставку)**

	Россия	Другие страны
Стоимость 1 экземпляра	1500 руб.	1800 руб.

**Внимание!** Вы также можете приобрести предыдущее издание «Ежегодника АТО» за 2008 год по специальной цене – 600 рублей.

At first hand

«The state civil aviation agency should not develop but control safety of the air transport industry»

## Leonid KOSHELEV

Chairman of the Executive Board of Russian United Business Aviation Association

*The recent consolidation of two Russian business aviation associations into Russian United Business Aviation Association (RUBAA) became an eloquent evidence of the young market growing up. Double support of interests of the «business» sector of civil aviation inspires a hope for soonest establishment and full-bloodied development of the industry. Chairman of the Executive Board of RUBAA Leonid Koshelev spoke about the tasks pursued by the united lobby in an interview to Show Observer JetExpo 2009.*

— **A long-awaited event happened in July and two Russian business aviation associations merged. Which most important tasks in work of RUBAA do you highlight at the current stage?**

— After uniting of the associations our main task remained the same that is provision of full-value development of business aviation in Russia. Now we only received double support for fulfillment of this task. The current situation is such that 95–98% of Russian owners of business aircraft have to operate their airplanes abroad. The goal of the association is creation of favorable conditions for as many owners and operators as possible to make decisions in favor of registration and operation of business jets in Russia. We have an absolutely clear notion how to achieve this. First, it is necessary to settle the matter of customs limitations. In this area we managed to make a serious breakthrough. We achieved annulling of import duties for the major part of the line of business airplanes. In any case, we would like to broaden the framework to apply the zero import duty to the remaining range of business airplanes. The industry would also receive an additional momentum for development from lowering of the 18% customs VAT at least to the European level. The next issue is related to difficulties in financing of aircraft purchase. Work on legalization of aircraft con-



RUBAA

tinues in this area: new rules for aircraft registration were adopted, although it would be good to improve them in practical aspect, the law on registration of rights for aircraft came into effect since September 1. These two documents should become the legal basis for banks to finance the purchase of an aircraft to be operated under Russian jurisdiction. Besides, according to available information, the government is inclined to support the Cape Town convention. Russian participation will increase confidence in Russian jurisdiction on the part of creditors and will further develop the system of aircraft purchase financing in Russia. In other words, there is a hope that Russian registration will soon become «working» both for international and Russian banks.

— **When business aviation solves the customs and registration problems, will it finally be able to start full-bloodied development?**

— Not quite so. Only if the association achieves decisive changes in the customs regime and registration of aircraft, it will be able to approach solving of a more difficult and comprehensive problem, reform of state regulation of private aviation. According to international practice, the Federal Air Transport Agency should not develop the air transport industry but should only ensure its safety. We also need to eliminate fundamental differences of Russian air law from international norms. Amendment to the legislative norms will automatically lead to reform of the civil aviation agency, which will have to work seriously on control of safety of private and corporate air transport, that is, «to turn its face to the public.» So far, in-

ternational aviation community and Russian market players look at quality of work of our agency with private airplanes with mistrust. Against this background the owners prefer registering their aircraft in other jurisdictions. There is a widespread opinion that if an aircraft has been in Russian jurisdiction it loses a lot in its value because nobody can guarantee that no bad things have happened to the airplane, for instance, modifications not written in the documents, non-certified repair etc.

— **How does the association plan to tackle the shortage of human resources?**

— Critical shortage of specialists will not end as long as there is no full-bloodied general aviation in Russia. Only after its development to a point when quantity of air clubs is hundreds of percents bigger and private airplanes and helicopters become normal transport vehicles all over the country it will be possible to create normal conditions for inflow of human resources to aviation. The retired military pilots who have valuable experience could also continue their career in business aviation.

— **Is RUBAA going to provide open statistical data on Russian business aviation like some Western associations?**

— We have intentions to systematize collection of statistical information about flights of business aviation and to offer analytical materials dedicated to safety. After merger of the associations we have bigger resources and expect that in one or two months we will organize this aspect of the association's work.

**This interview was prepared by Anna Nazarova**

# Вертолеты чувствуют себя лучше

Аналитики UBS Investment Research оценивают состояние вторичного рынка корпоративных и VIP-вертолетов как «ниже нормального уровня», отмечая при этом, что вертолетный сектор легче справляется с влиянием мирового финансового кризиса, чем рынок бизнес-джетов.



Вторичный рынок корпоративных вертолетов находится в несколько более выгодном положении, чем рынок бизнес-джетов

Дэвид Штраусс, аналитик UBS в аэрокосмической отрасли, считает, что, несмотря на очевидные признаки ухудшения конъюнктуры рынка вертолетов делового класса, связанные с некоторым послаблением позиций корпоративного и нефтегазового секторов, в целом отрасль показывает лучшие результаты, чем рынок бизнес-джетов.

Составной индекс вертолетной индустрии, специально разработанный UBS, в августе увеличился на 5% и составил 40 пунктов. Однако в то время как индекс UBS показывал динамику роста, общий показатель деловой конъюнктуры вертолетного сектора упал на 15% и оказался в отрицательной территории, составив 3,6 пункта. Эксперты банка отмечают, что значение показателя в 5 пунктов характеризует стабильное состояние рынка. Средняя стоимость на вторичном рынке корпоративных и частных вертолетов по-прежнему остается на 20–30% ниже прошлогодних пиковых показателей, но на рынке бывших в эксплуатации бизнес-джетов этот показатель упал на 30–40% по сравнению с 2008 г.

Отсутствие резкого торможения на рынке корпоративных и частных вертолетов, вероятно, объясняется его масштабами и темпами роста, характерными для предыдущего цикла. Скачка спроса в этой достаточно узкой нише в предыдущие годы не наблюдалось, в отличие от сектора бизнес-джетов, где докризисное развитие характеризовалось серьезным перегревом рынка. Разумеется, такие факторы роста сектора «деловых» вертолетов, как прибыли корпораций и цены на энергоресурсы, в эпоху кризиса демонстрируют не самое устойчивое положение, что в результате приводит к замедлению развития отрасли, граничащему со стагнацией. Однако Штраусс выражает надежду на то, что некоторые признаки стабилизации могут свидетельствовать о достижении рынком корпоративных и частных вертолетов нижней точки падения. Правда, говорить о возобновлении роста в краткосрочной перспективе, вероятно, не стоит: трудности с финансированием покупки вертолетов, наравне с острой нехваткой ликвидности, по-прежнему делают винтокрылую технику менее привлекательной для потенциальных заказчиков.

Анна Назарова

# Ми-34 полетит на французских двигателях

В ноябре компания Turbomeca подпишет с «Вертолетами России» соглашение о поставках первых трех двигателей для прототипов легкого вертолета Ми-34С2 «Сапсан»; меморандум о сотрудничестве российского объединения и французской компании был подписан в августе, на авиасалоне МАКС-2009. В октябре «Вертолеты России» должны будут согласовать план производства до 2019 г. По словам директора проекта восстановления производства Ми-34 Дмитрия Родина, стоимость вертолета, оснащенного газотурбинным двигателем Turbomeca Arrius 2F, составит чуть более 1 млн долл. Таким образом, машина станет одной из самых дешевых на рынке в классе вертолетов с максимальным взлетным весом до 2720 кг.

Предполагается, что Ми-34С2 будет сертифицирован Авиарегистром МАК в 2011 г., тогда же начнется серийное производство вертолетов. Как говорит Родин, переговоры с потенциальными покупателями уже ведутся. «Вертолеты России» будут участвовать с учебным вариантом Ми-34С2 в тендере, который Росавиация проведет для Омского авиационного колледжа. Это учебное заведение планирует закупить 20 вертолетов для своих студентов. За пять лет после запуска серийного производства планируется произвести 150 машин. Преимущественно они будут продаваться на российском рынке, однако клиенты из других государств «Вертолетам России» также будут интересны. Родин очень аккуратно оценивает перспективы продажи вертолета в США и Европе, поскольку там существуют пошлины на ввоз подобной техники, призванные защитить местных производителей. Поэтому из международных рынков компанию больше интересуют Азия, Южная Америка и Африка.

Ми-34 разрабатывался в 80-е гг. по заказу ДОСААФ; изначально этот вертолет был оснащен поршневым двигателем М-14В26В. В начале 2000-х гг. производство этой машины на арсеньевском авиазаводе «Прогресс» было прекращено. Для его восстановления, по оценке Дмитрия Родина, потребуется несколько десятков миллионов долларов.

Помимо версии с газотурбинным двигателем предприятие будет выпускать машины с поршневым силовой установкой М-9ВФ (модернизированный вариант М-14В26В). Предполагается, что стоимость поршневой модификации Ми-34С1 составит около 600 тыс. долл., однако ее эксплуатация окажется дороже из-за стоимости бензина, на котором работают поршневые двигатели. Также предполагается, что в дальнейшем на Ми-34С2 будет устанавливаться украинский газотурбинный двигатель Аи-450, что, вероятно, позволит несколько снизить цену вертолета.

Конкурентами Ми-34С2 называются Eurocopter EC120 и представленный несколько месяцев назад газотурбинный Robinson R66.

Полина Зверева



Газотурбинный Ми-34С2 станет одной из самых дешевых машин в своем классе

# Форум деловой авиации в Москве

По мере становления и развития в России деловой авиации она приобретает все больше атрибутов самостоятельной отрасли гражданской авиации. Произошло объединение ранее разрозненных профессиональных ассоциаций, окончательно утвердился авторитет выставки JetExpo, растет количество русскоязычных специализированных изданий.

Интересам бурно развивающейся отрасли служат и такие публичные мероприятия, как профессиональные конференции. Их количество растет с каждым годом.

В феврале 2010 г. в третий раз будет проводиться Форум деловой авиации, ежегодно органи-

зуемый компанией ATO Events при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (RUBAA) и отраслевого журнала «Авиатранспортное обозрение». Предыдущие конференции, по мнению участников, были полезны как с точки зрения получения новой информации, так и для формирования общих подходов участников отрасли к наиболее актуальным проблемам.

В программе третьего Форума деловой авиации найдут свое отражение те реалии, в которых работают участники рынка в нынешних условиях. Российские и зарубежные специалисты

проанализируют состояние рынка бизнес-перевозок, обсудят перспективы его развития, наметят ближайшие приоритеты взаимодействия с органами государственной власти, познакомят с наиболее эффективными моделями ведения бизнеса в современных условиях, расскажут о скорректированных планах развития наземной инфраструктуры отрасли. Форум деловой авиации, проведение кото-

рого запланировано на 18 февраля 2010 г. в московской гостинице «Ренессанс», ориентирован на представителей российских и зарубежных операторов деловой авиации, авиационных властей, брокерских компаний, аэропортов и хэндлинговых компаний, финансовых кругов, авиастроителей, поставщиков услуг для деловой авиации.

**Алексей Комаров**



## Bizav forum in Moscow

As the business aviation grows up in Russia it acquires more and more qualities of an independent sector of civil aviation. The formerly separated professional associations have been merged, authority of JetExpo has been finally established and quantity of specialized periodicals in the Russian language is growing. Such public events as professional conferences serve for the interests of the rapidly developing industry too. Their quantity grows annually.

The business aviation forum annually organized by ATO Events

with support of Russian United Business Aviation Association (RUBAA) and *Air Transport Observer* magazine will take place in February of 2010 for the third time. According to participants, the previous conferences were useful both for obtaining of new information and working out common approaches to the pressing problems.

The program of the third business aviation forum will reflect the realities in which market players work in current conditions. Rus-

sian and foreign specialists will analyze condition of the market of business transportation, discuss prospects of its development, outline the nearest priorities in interaction with government bodies, peak about the most efficient business running models in current conditions and about corrected plans for development of the industry's ground infrastructure.

The business aviation forum that will be held on February 18, 2010 in Moscow's Renaissance hotel is oriented at representatives of Russian and foreign bizav operators, aviation authorities, brokers, airports and handling companies, financial organizations, aircraft manufacturers and services providers to business aviation.

**Alexey Komarov**

## Популярный бразилец

На статической экспозиции JetExpo 2009 бразильский авиастроитель Embraer демонстрирует бизнес-джет большого класса Legacy 600, ставший первым воздушным судном в производственной линейке компании, нацеленным на сегмент деловой авиации. Несмотря на то что конструкция самолета не разрабатывалась специально для нужд деловой авиации — Legacy 600 создан на платформе успешного регионального лайнера ERJ 135/145 — специалисты Embraer существенно доработали машину и вывели на рынок весьма популярный продукт. Оптимальное сочетание сравнительно невысокой стоимости и удачных характеристик самолета помо-

ло Embraer выйти на рынок деловых самолетов и закрепиться на нем. О высокой популярности «бразильского наследия» красноречиво говорят цифры: с 2001 г. компания — не-



офит в отрасли бизнес-авиации поставила свыше 170 машин; парк самолетов Legacy 600, эксплуатируемых в интересах российских владельцев, составляет свыше 10% от общего числа техники зарубежного производства. Колин Стивен, вице-президент Embraer по продажам и маркетингу в Европе, Африке и на Ближнем Востоке, уверен, что успешно зарекомендовавший себя Legacy 600 и весь модельный ряд бизнес-джетов Embraer, отличающийся превосходными характеристиками, экономикой и комфортом, идеально подходит для удовлетворения потребительского спроса на российском рынке.

**Анна Назарова**

**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.

At first hand

«AgustaWestland will come to Russia for a good long time»

## Yevgeny KLOCHKOV

Sales Director of AgustaWestland in Russia and CIS countries

*In the last few years, Italian company AgustaWestland took a serious step in development of partnership relations with Russia and integration into the Russian helicopter-building industry. In 2008, the Italian manufacturer started full-scale cooperation with Oboronprom corporation, which also included organization of licensed production of AgustaWestland helicopters in Russia. In an interview to Show Observer JetExpo 2009 AgustaWestland Sales Director in Russia and CIS countries Yevgeny Klochkov spoke about the current progress of the project and promotion of Italian helicopters in Russia in general.*

— **How did the crisis influence sales of AgustaWestland helicopters in Russia? How many helicopters of this brand are already in service in the country and what are the sales plans for this year?**

— Naturally, the crisis did not spare the sales of AgustaWestland. Nonetheless, if we speak about production in general, queues of the customers willing to buy helicopters remain. For instance, whereas before the crisis a period of waiting for popular AW139 and AW109 Grand models have reached 36 months, now it is extended to one year. It is also possible to buy helicopters AW119 and AW109 Power on good terms. With regard to the situation in Russia, some projects which involved the participation of federal government bodies turned out to be frozen. However, I am sure that after surmounting of the global crisis we will return to our developments and will be able to use them in Russia.

Six AgustaWestland helicopters fly in Moscow and St. Petersburg now. Two months



ago, we handed AW109 Grand in VIP version over to the customer. We plan to sell two helicopters more in the next two months. So far, it is difficult to determine the overall quantity of the helicopters that we will sell until the end of the year: we have plans but some clients ask to postpone the delivery and we make concessions to them.

— **In November of 2008, AgustaWestland and Oboronprom signed an agreement to set up a joint venture that would assemble AW139 helicopters. How is the project going on, has the schedule for supply of the first helicopters been changed? How many helicopters will roll off the conveyor per year?**

— I think that it is better to ask Oboronprom about the details of the joint venture. Construction of the production facilities is going on in accordance with the schedule, the first helicopter will roll out in 2011 and series production will begin in 2012. The target production figure is about 20 helicopters per year. International sales experience shows that demand for AW139 is unprecedented, the minimal waiting period is two years and that is why we are already collecting an option for the helicopters to be made in 2012. Naturally, we understand that 20 helicopters per year is a small figure to satisfy the needs of the Russian market, especially if we bear in mind that the fleet of helicopters that are in service in Russia re-

quires replacement. Simultaneously, we notice inertia of attitude towards modern helicopters: Russian consumers have got used to simple helicopters and have a slightly cautious attitude to powerfully computerized rotorcraft. That is why a small production program of AW139 is only the beginning that does not limit the sales volumes of AgustaWestland in Russia.

— **Do you consider the assembling of other models of AgustaWestland helicopters in Russia? How remote is this prospect and which models it will be expedient to produce in Russia to satisfy the market needs?**

— This is not a remote prospect. We are seriously considering a possibility to assemble AW109 Power helicopter in Russia. This is a two-engine three-ton helicopter that has a military version, it is the fastest model in its class and is interesting not only for state institutions but also for private individuals.

— **The agreements with Oboronprom included establishment of a joint network for maintenance of AgustaWestland helicopters in Russia. Which steps have been taken in this direction?**

— Having analyzed the experience of other Western companies that entered the Russian market, AgustaWestland actively develops maintenance services simultaneously with sales of helicopters. Now the company invests seriously not only in establishment of the production facilities but also in service stations. Creation of a maintenance center for the helicopters that are already in service has become the first step. In this area we have reached an agreement with Aerosoyuz company that will be able to fully fill the niche of technical support of the helicopters that are currently in service. This year we plan to certify Aerosoyuz as an official service station of AgustaWestland. We also discuss the establishment of a service station in St. Petersburg fairly actively and will definitely open a technical center in Siberia. Naturally, we will organize maintenance services at the production facilities and will provide an uninterrupted supply of spare parts to it. Our main idea is provision of uninterrupted helicopters maintenance for Russian clients.

**This interview was prepared by Anna Nazarova**

## Клиент полетел



Марина Лысцова

Глава «Московского неба» Игорь Макаров отмечает рост деловых чартеров

«Количество заказов на чартерные перевозки в последние два месяца возросло на 30% по сравнению с апрелем-маем», — говорит генеральный директор компании «Московское небо» Игорь Макаров. — Однако сложно сказать, долгосрочная ли эта тенденция или просто сезонный всплеск, традиционный для летних месяцев». Глава «Московского неба» отмечает, что сегодня покупатели стараются найти самый дешевый вариант VIP-чартера. Если раньше клиент выбирал Gulfstream 450 или 550, то сейчас он пересел на Challenger, предпочитают Learjet.

Между тем продажи новых самолетов, несмотря на сложную ситуацию, продолжают расти. «Покупатели, которые хотели приобрести самолет до кризиса, но не успели, сейчас оказались в выгодном положении. Они понимают, что могут купить очень хорошую машину по весьма выгодной цене», — добавляет Макаров.

Полина Зверева

# Российские приоритеты AgustaWestland

На стенде итальянского производителя AgustaWestland на выставке JetExpo 2009 демонстрируется легкий двухмоторный вертолет Grand, который стал сотым вертолетом этой марки, поставленным заказчику. По случайному совпадению он достался российскому покупателю Александру Шишкину, о чем производитель торжественно объявил на прошлогодней JetExpo. Вертолет уже поставлен и стал четвертой машиной Grand, которая эксплуатируется в России. Представители AgustaWestland рассказали, что заказчик попросил не убирать с фюзеляжа вертолета юбилейную надпись «100-й».

AgustaWestland пока не раскрывает своих планов продаж на российском рынке в этом году. По словам вице-президента компании по продажам в Европе и Прикаспийском регионе Анджело Раймонди, в нынешних кризисных условиях это зависит от рынка. Однако, по словам Раймонди, AgustaWestland пришла в нашу страну всерьез и надолго.

Помимо Grand в России уже эксплуатируются модели Power и Coala. Раймонди рассказал Show Observer JetExpo 2009, что в условиях кризиса есть небольшой спад спроса со стороны частных клиентов, но компания надеется на продажи в корпоративном сегменте и сегменте машин специального назначения. Например, сейчас AgustaWestland делает упор на продвижение модели Grand в вариантах для медицинской помощи, милицейской машины и для обслуживания буровых вышек. «Наши вертолеты являются не только средствами VIP-передвижения, но и деловыми инструментами», — отметил Раймонди. По его словам, такие

вертолеты «социальной направленности» могут заинтересовать государственные структуры, переговоры с которым уже ведутся.

Вице-президент компании также подтвердил, что в силе остаются все проекты сотрудничества с Россией. Напомним, что в прошлом году компания объявила о партнерстве с корпорацией «Оборонпром» и организации сборки модели AW139 в нашей стране. Раймонди объяснил, что работы по организации лицензионного производства продолжают, однако из-за кризиса их темп замедлился. «Нынешние условия не позволяют нам давить на полный газ», — заметил он.

Максим Пядушкин



Сергей СЕРГЕЕВ

Сотый Grand обрел российскую прописку

## Российский рынок остается приоритетным

Несмотря на экономический кризис и снижение спроса в сегменте деловой авиации российский рынок продолжает оставаться одним из самых больших в Европе. По оценкам шведской компании Avinode, которая поддерживает профессиональную онлайн-систему

поиска деловых чартеров, доля всех запросов на полеты в/из России в системе составляет 30%, уступая только Великобритании. Но, как отметил представитель компании Макс Либерман, в некоторых сегментах Россия выходит на первое место. Статистика компании показывает, что в сентябре аэропорт Внуково стал наиболее востребованным пунктом назначения деловых чартеров, обогнав такие известные центры деловой авиации, как Ницца, Ле-Бурже, Лондон и Женева.

Система Avinode содержит информацию о 80% всех доступных европейских деловых чартеров, а количество ежедневных запросов составляет более 40 тысяч. В ней содержится информация об основных российских операторах деловой авиации; количество запросов на полеты в/из России в августе достигло 16 тысяч. Статистика компании подтверждает, что на российском рынке по-прежнему пользуются популярностью большие самолеты, хотя в летние месяцы отмечался рост запросов на полеты в самолетах класса midsize. По словам Либермана, в начале года был замечен спад спроса, но сейчас пик кризиса на рынке деловой авиации, судя по всему, уже пройден и количество запросов на деловые чартеры начало расти.

Максим Пядушкин



Людмила ФАКЕРБЕРГ

По статистике Avinode Внуково является крупнейшим европейским аэропортом деловой авиации

# Enlarging the regulators

A new reform of the state air transport industry regulation system was announced just few days before the opening of JetExpo 2009. This reform will definitely influence operations of the busi-

ness aviation segment too. Such step complies with the international policy and ICAO recommendations regarding a need to have a unified authorized body for civil aviation regulation in a state. It was believed that the

administrative reform initiated in 2004 incurred noticeable damage on the Russian air transport industry because the regulation system was formally cut into a department of the Transport Ministry, an agency and a supervision service.

That regulate and control the industry has reached five. So, the current reorganization has its own logic. Along with this during formation of Rosaeronavigatsiya there sounded very convincing arguments in favor of independence of the service including its independence even from the Transport Ministry. The aviation community is very skeptical about activities of Rosaeronavigatsiya saying that the service has been actively increasing the service tariffs (henceforth, the tariffs will be regulated by the Federal Tariff Service but according to proposals of Rosaviatsiya) while the procedures and methods of air navigation planning recommended by ICAO have not been implemented. Among the service's achievements is the uniting of the military and civil components of the joint air traffic management system by January 2008.

Alexander Neradko acted as the main driving force in establishment of Rosaeronavigatsiya and became the head of this service. It is not surprising that now, after disbanding of the service, he is expected to become the head of enlarged Rosaviatsiya.

**Alexey Sinitsky**



Enlarging of the industry regulators will make functioning of Russian business aviation easier

ness aviation segment too. By his decree of September 13 President Dmitry Medvedev disbanded the Federal Air Navigation Service (FANS or Rosaeronavigatsiya) and divided its functions between the Federal Air Transport Agency (FATA or Rosaviatsiya) and the Federal Service for Transport Supervision (FSTS or Rostransnador).

administrative reform initiated in 2004 incurred noticeable damage on the Russian air transport industry because the regulation system was formally cut into a department of the Transport Ministry, an agency and a supervision service. Taking into account the Interstate Aviation Committee (IAC) and Rosaeronavigatsiya established in 2005, the quantity of state bodies

## Bombardier сохраняет Learjet 85

Несмотря на падение спроса на рынке деловой авиации, канадский авиапроизводитель Bombardier не останавливает свои перспективные разработки. Как рассказал Show Observer JetExpo 2009 вице-президент Bombardier по продажам бизнес-самолетов в России и СНГ Кристоф Дегумма, приоритетным для компании остается вывод на рынок нового самолета Learjet 85, который должен занять нишу между классами midsize и super-midsize.

В июле компания объявила о завершении испытаний в аэродинамической трубе. Они подтвердили, что самолет, оснащенный двигателями PW307B, сможет достигать максимальной крейсерской скорости 0,82М, что на 1% больше, чем сегодняшняя скорость семейства Learjet. Дальность Learjet 85 составит свыше 5,5 тыс. км.

Learjet 85 станет первым полностью композитным самолетом Bombardier и первым композитным самолетом, который будет сертифицирован по правилам FAR, Part 25. В компании уже построен полноразмерный макет композитного фюзеляжа, который будет использоваться для испытаний. Ранее

предполагалось, что разработкой композитного фюзеляжа будет заниматься немецкая Grob Aerospace, но, по словам Дегумма, после ее банкротства Bombardier взял эти задачи на себя. В программе участвуют еще более 30 партнеров. Bombardier намерен ввести Learjet 85 в эксплуатацию в 2013 г.

**Максим Пядушкин**



Кабина Learjet 85 будет оснащена новым комплексом авионики ProLine Fusion с тремя 15-дюймовыми плоскими мониторами

## Яркие тележки

Интерьер самолета, в том числе делового, можно сделать не только ярким, но и приносящим доход. Российский производитель авиационного оборудования и техники «Авиаком» демонстрирует на JetExpo 2009, как такой подход можно применить к обычной тележке бортипроводника. Компания сертифицировала специальные пленки, которые позволяют наносить на бока тележки рекламу. По словам представителя «Авиакома» Сергея Большедворского, этой новинкой уже воспользовался Сбербанк, который разместил свою рекламу на бортовых тележках одной из российских авиа-



компаний. В результате каждая десятая тележка обошлась авиакомпаниям бесплатно.

Для деловой авиации реклама на бортах тележек вряд ли применима, но новые пленки позволят сделать индивидуальным оформление этого стандартного самолетного оборудования. Кроме того, индивидуальными можно сделать даже внутренности тележки. «Авиаком» предлагает заменить стандартные металлические вкладыши на цветные пластиковые. Как рассказал Большедворский, «Аэрофлот» уже заказал компании вкладыши в фирменном оранжевом цвете, а «Сибирь» — в салатовом.

**Максим Пядушкин**

## Неблагоприятные прогнозы сбываются

Прогнозы консалтинговой компании Brian Foley Associates в отношении растущих рисков уменьшения портфеля заказов производителей бизнес-джетов, озвученные около полугода назад, получили подтверждение. В августе, после банкротства оператора деловой авиации Jet Republic, один из крупнейших производителей самолетов АОН — Bombardier Aerospace — потерял полтора миллиарда долларов контракта, включавший твердый заказ на 25 бизнес-джетов среднего класса Learjet 60XR и опцион еще на 85 самолетов этого типа.

Как сообщил корреспонденту Show Observer JetExpo 2009 вице-президент Bombardier по продажам в России, СНГ, Центральной и Восточной Европе Кристоф Дегума, отмена учтена в финансовых результатах II квартала; при этом Bombardier сохраняет приверженность программе Learjet 60 XR и продолжит активный поиск заказчиков для этого надежного, комфортабельного универсального самолета.

Ситуация с Jet Republic, возможно, стала наглядной иллюстрацией ненадежности существующего портфеля заказов, объясняющейся нехваткой ликвидности и недостаточной финансовой стабильностью некоторых заказчиков.

**Алексей Синицкий**



Несмотря на отмену заказа Jet Republic, Bombardier сохраняет приверженность программе Learjet 60XR

## Около сверхзвука



Недавно компания Aegion сообщила, что близка к завершению переговоров с будущим производителем разрабатываемого ею сверхзвукового бизнес-джета (SSBJ); до конца года может быть создано совместное предприятие. Однако кто конкретно из «большой шестерки» производителей бизнес-джетов станет выпускать новый самолет, Aegion не сообщает. Стоимость разработки бизнес-джета вместимостью 8–12 пасс., летающего со скоростью 1,6М на расстояние до 7500 км, оценивается в 1,4 млрд долл.

Поиски производственного партнера, которому предстоит наладить выпуск самолета под собственным брендом, сертифицировать его и обеспечить техническую поддержку, начались летом 2008 г., но ситуация осложнялась высокой загрузкой всех ведущих производителей бизнес-джетов и большими портфелями заказов, поэтому направить часть ресурсов на новый проект представлялось проблематичным. Помог, как ни странно, кризис. В условиях серьезного обвала поставок бизнес-джетов намерение Aegion договориться с производителем реактивных бизнес-самолетов о выпуске сверхзвуковой

машины получило дополнительный шанс на успех.

Разработчики Aegion в большей степени стремились не снизить воздействие ударной волны, что могло бы позволить преодолеть ограничения на сверхзвуковые полеты над населенными территориями, а сместить акценты на достижение максимально возможной дозвуковой скорости при условии минимального расхода топлива на этом режиме. Аэродинамика самолета оптимизирована для достижения наибольшей экономичности при эксплуатации Aegion на околозвуковых скоростях, около 0,95М. При этом, несмотря на довольно ограниченное использование сверхзвукового режима (в основном над океаном), пассажиры Aegion по-прежнему будут значительно выигрывать во времени по сравнению с пассажирами остальных бизнес-джетов. Так, рейс по маршруту Париж—Нью-Йорк SSBJ выполнит за 4 ч 14 мин, тогда как дозвуковой самолет приземлится тремя часами позже. Впрочем, озабоченность экологическими вопросами, получившая в последнее время особый резонанс, все равно осложняет оправдание сверхзвукового проекта.

**Анна Назарова**

## Down-to-business attitude

In three years of its existence JetExpo exhibition established itself as the only representative forum of business aviation in the CIS. This year, it would be strange to expect that the economic crisis that had a serious impact on business activeness and hit the business aviation hard would have no effect on JetExpo 2009. Nonetheless, it is impossible to say that the influence has been only negative.

The area of the show decreased approximately by

one-fourth in comparison to the last year from 8,000 square meters to slightly more than 6,000 square meters. Along with this, according to organizers of the show, the quantity of participating companies did not go down. Five out of the six world's leading manufacturers of business aircraft (Bombardier, Dassault, Embraer, Gulfstream and Hawker Beechcraft) demonstrate their airplanes at the static display in Vnukovo-3. Thus, it

is possible to expect that the attitude at the compact show will be more down to business.

JetExpo 2009 provides a good opportunity for participants to enter the rapidly developing market of business aviation in Russia. It is here that new contacts are established, promising solutions are discussed and non-standard ways of business development are sought for.

**Alexei Sinitsky**



www.ato.ru/busav

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



Нawker Beechcraft привезла на JetExpo свой самый большой бизнес-джет Hawker 4000

Больше всех самолетов на российской выставке — у канадской Bombardier



На статической экспозиции JetExpo 2009 представлены деловые самолеты самых разных классов



Фотопортрет БОРИСОВ

Салон Ту-154 тоже можно переоборудовать для VIP-перевозок



Фотопортрет БОРИСОВ

Применение самых передовых технологий — отличительная черта самолетов деловой авиации



Итальянская AgustaWestland не отказывается от планов организовать сборку вертолетов AW139 в России



На выставке деловые самолеты традиционно сопровождали красивые девушки и шикарные машины





## WINGS OF RUSSIA

### AVIATION FORUM

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

OCTOBER

7-8, 2009

MOSCOW



#### AIR TRANSPORT MARKETING & SALES

5<sup>th</sup> ANNUAL CONFERENCE

November 19-20, 2009

MOSCOW



#### AIR TRANSPORT SAFETY

3<sup>rd</sup> ANNUAL CONFERENCE

November 2009

MOSCOW



#### EU - RUSSIA AIR TRANSPORT TODAY AND TOMORROW

3<sup>rd</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE

December 1-2, 2009

BRUSSELS



#### AIRCRAFT FINANCE AND LEASE RUSSIA & CIS

2<sup>nd</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE

February 2-3, 2010

MOSCOW



#### BUSINESS AVIATION FORUM

3<sup>rd</sup> ANNUAL CONFERENCE & EXHIBITION

February 18, 2010

MOSCOW



#### AIRCRAFT MAINTENANCE RUSSIA & CIS

5<sup>th</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE & EXHIBITION

March 2-3, 2010

MOSCOW



#### WINGS OF RUSSIA AWARD

13<sup>th</sup> NATIONAL AIRLINE AWARD CEREMONY

March 2010

MOSCOW



#### RUSSIA - FRANCE: AIRPORT TECHNOLOGY & DEVELOPMENT

2<sup>nd</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE

April 1-2, 2010

PARIS



#### TRAVEL MARKET RUSSIA - SAXONY

INTERNATIONAL CONFERENCE

TRANSPORT AND BUSINESS LINKS

April 12-15, 2010

DRESDEN



#### AIR TRANSPORT INFRASTRUCTURE

5<sup>th</sup> ANNUAL CONFERENCE

April 2010

MOSCOW



#### EU - RUSSIA: AIRLINES COOPERATION

4<sup>th</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE

May 2010



#### AVIATION IT FORUM

3<sup>rd</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE

June 2010

MOSCOW