

# ShowObserver

OFFICIAL  
PUBLICATION

Обозрение выставки

JETEXPO  
MOSCOW 2007

www.ato.ru

ПЯТНИЦА,  
21 СЕНТЯБРЯ

## Смена приоритетов



Мирена Яльцева

Компания Gulfstream отмечает смену интересов среди российских клиентов. Если прошлый год в России для производителя был годом модели G550, которая рассчитана на полеты на длинные дистанции (до 12501 км с восемью пассажирами), то сейчас спросом начали пользоваться G150 и G200 (выполняют полеты на 5767 км и 6301 км, соответственно, с четырьмя пассажирами). Как рассказала представитель компании Надежда Клепова, рост популярности этих моделей связан с увеличением возможностей компаний, подпадающих под определение среднего бизнеса. «Бизнес-авиация перестала восприниматься как атрибут только больших компаний и стала привычным инструментом для бизнесменов разного уровня», — говорит она. В Gulfstream предполагают, что в будущем нынешние владельцы G150 и G200 приобретут более дорогие модели. «Сложно сказать, когда это произойдет. Если сравнивать с автомобилем, то его меняют через 2–3 года, самолет традиционно эксплуатируют дольше — 5–6 лет — и лишь затем выбирают новую модель», — добавила г-жа Клепова.

Полина Зверева

## Киевский бизнес-терминал

Киевский аэропорт Жуляны будет развивать комплекс услуг для деловой авиации, сообщил генеральный директор аэропорта Сергей Никифоров, в недавнем прошлом управлявший Challenge Aero, крупнейшим оператором бизнес-авиации на Украине. С прошлого года аэропорт перешел на круглосуточный режим работы, начала полноценно функционировать хэндлинговая структура Challenge Aeroport, работают станции линейного обслуживания ВС деловой авиации, VIP-терминал предоставляет обслуживание бизнес-пассажиров. В настоящее время осуществляется реконструкция ВПП, в ходе которой ее длина будет увеличена до 2300 м.

Между тем аэропорт не будет отказываться от обслуживания рейсовых авиакомпаний. «Аэропорт живет в основном за счет пассажиропотоков, одной бизнес-авиации недостаточно», — говорит Сергей Никифоров. По его словам, в настоящий момент рынок деловой авиации Украины развивается динамично, однако его емкость ограничена. Из работающих на рынке пяти операторов приблизительно половину объема выполняет Challenge Aero, единственный перевозчик СНГ, представленный на JetExpo-2007. «Для Challenge Aero российское направление составляет приблизительно 15% бизнеса», — говорит г-н Никифоров. В парке оператора (26 ВС разных типов)



«А.Б. Моргун»

Директор аэропорта Жуляны Сергей Никифоров считает, что рынок деловой авиации Украины развивается динамично.

под управлением находится несколько самолетов, принадлежащих российским владельцам.

Елизавета Казачкова

## Phenom и Lineage идут в Россию

Бразильская компания Embraer ведет переговоры с потенциальными российскими клиентами о продаже самолетов очень легкого и легкого классов Phenom 100 и Phenom 300, а также ультрабольших лайнеров представительского класса Lineage 1000. Первые Phenom 100 и 300 начнут эксплуатироваться на мировом рынке соответственно в 2008 и в 2009 г., Lineage 1000 — в 2011 г. Сейчас у Embraer уже есть около двух десятков российских клиентов, заказавших еще один тип лайнеров из линейки производителя — Legacy 600 с взлетным весом более 20 т (на выставке JetExpo-2007 он демонстрируется на статической стоянке). Как го-



Сейчас у Embraer уже есть около двух десятков российских заказов на самолеты Legacy 600

Мирена Яльцева

ворят представители компании, на данный момент количество частных заказов от покупателей из России превышает корпоративные.

Сейчас на российском рынке спросом пользуются в основном машины большей размерности, однако Колин Стивен, вице-президент Embraer по продажам и маркетингу в Европе, Африке и на Ближнем Востоке, убежден, что модели Phenom также вызовут интерес, особенно если российские власти продолжат снижать пошлины и налоги на ввоз самолетов. «Уже сейчас уменьшены пошлины с 20 до 10% на лайнеры с массой пустого снаряженного самолета не более 20 т. Мы надеемся, что это не последний шаг в данном направлении», — говорит г-н Стивен.

Ультрабольшая модель Lineage 1000 имеет меньшую дальность полета, чем возможный конкурент в данном сегменте самолет Global Express производства Bombardier. Однако, как рассказал Колин Стивен, размер пассажирского салона Lineage 1000 почти в два раза больше, чем у Global Express. Embraer рассчитывает, что более комфортный вариант размещения пассажиров станет их основным конкурентным преимуществом, в том числе и на российском рынке.

Полина Зверева

## ShowObserver

Обозрение выставки JETEXPO  
MOSCOW 2007

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**

Евгений Семенов

**Главный редактор**

Максим Пядушкин

**Авторы**

Полина Зверева, Елизавета Казачкова,

Алексей Синицкий, Роберт Хьюсон

**Выпускающий редактор**

Валентина Герасимова

**Директор по маркетингу и рекламе**

Константин Рогов

**Коммерческий директор**

Сергей Беляев

**Менеджер по маркетингу и рекламе**

Виктор Паталах

**Верстка и дизайн**

Андрей Хорьков, Дарья Минаева

**Распространение**

Евгений Рыжкин, Владимир Харламов

**IT-менеджер**

Алексей Сапожников

**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

**For Advertising Information contact**

Vittorio Rossi Prudente

International Sales Director

Tel. +39 049 8787584

E-mail: vrossiprudente@hotmail.com

Тираж 5000 экз.

Распространяется бесплатно

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

Наш стенд на JetExpo-2007: G110

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

**АВИАТРАНСПОРТНОЕ**  
обозрение

Russia/CIS Observer  
QUARTERLY

**Ежегодник АТО**

Обозрение  
ShowObserver  
MAKS 2007  
ежегодное издание

# Первые поставки EC135



Однодвигательный EC130 остается самой популярной моделью вертолетов Eurocopter в России и странах СНГ

В октябре этого года Eurocopter поставит в Россию первый вертолет EC135 в VIP-варианте. Заказчиком является крупная отечественная корпорация. Представитель компании говорит о растущем спросе на эту двухдвигатель-

ную модель на российском рынке, однако на выставке JetExpo-2007 европейский производитель представил однодвигательный вертолет EC130 одного из своих российских клиентов. Эта модель остается пока самой популярной в нашей стране и государствах СНГ, где эксплуатируется — в основном частными лицами — около 10 таких машин.

Представитель Eurocopter также рассказал

«Обозрению JetExpo-2007» о начале поставок в Россию средних вертолетов EC145: первая машина этой марки была поставлена в Санкт-Петербург нынешним летом, вторая будет передана уже московскому заказчику до конца года.

## Личный диспетчер

Швейцарский оператор деловой авиации Execujet Europe представляет на JetExpo-2007 свою новую услугу «Личный консьерж», подразумевающую, что клиенту может быть предоставлен персональный диспетчер, который будет заниматься организацией только его полетного расписания. По словам исполнительного директора компании Петера Хартмана, такая услуга

ускорит и облегчит обслуживание клиента. Базовая услуга, стоимость которой начинается от 3500 евро в месяц, предполагает работу персонального диспетчера в дневную смену, но по желанию клиента она может быть круглосуточной.

Сейчас Execujet эксплуатирует 100 самолетов, из них 50 в Европе. У компании около 10 клиентов в России (боль-

шей частью корпоративные), еще пять — в странах СНГ. В целом, по словам г-на Хартмана, российский рынок составляет 10–15% от общего бизнеса компании и 30% от деятельности компании в Европе. Однако количество российских клиентов быстро растет, и до конца года этот деловой оператор планирует открыть представительство в Москве.

Максим Пядушкин

## Трансферы от Capital Jets

Российский деловой оператор Capital Jets воспользовался началом выставки JetExpo-2007, чтобы запустить свой новый бизнес-проект Capital Transfers. Это новое сервисное подразделение компании будет осуществлять трансфер экипажей бизнес-самолетов из гостиницы в аэропорт, а также доставку заказанных блюд из ресторанов Москвы на борт. К своей прямой деятельности микровавтобусы Capital Transfers приступят после окончания JetExpo, где они заняты доставкой посетителей

до статической экспозиции во Внуково-3. Как рассказал представитель Capital Jets Вадим Гинер, новая структура не будет ограничиваться обслуживанием самолетов только своего оператора, который базируется во Внуково-3 и Домодедово, а готова предоставлять услуги сторонним заказчикам из любого аэропорта Москвы. По его словам, интерес к услугам Capital Transfers уже проявил британский деловой оператор Ocean Sky.

Максим Пядушкин

BOMBARDIER  
**LEARJET**

BOMBARDIER  
**CHALLENGER**

BOMBARDIER  
**GLOBAL**

ЭТИ САМОЛЕТЫ ПРОИЗВОДИТ BOMBARDIER\*. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛИНЕЙКА ПРЕДСТАВЛЕНА ТРЕМЯ СЕМЕЙСТВАМИ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ОТ ЛЕГКИХ ДО ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЫХ, КОТОРЫЕ ПО СВОИМ ЛЕТНЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ ПРЕВОСХОДЯТ ВСЕ ИМЕЮЩИЕСЯ АНАЛОГИ. BOMBARDIER ЭТО ЕДИНСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ В СФЕРЕ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ОТ ПРОГРАММЫ ДОЛЕВОГО ВЛАДЕНИЯ САМОЛЕТОМ FLEXJET И ОРГАНИЗАЦИИ ЧАРТЕРНЫХ РЕЙСОВ КОМПАНИЕЙ SKYJET ДО РАЗВЕТВЛЕННОЙ СЕТИ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ И ЦЕНТРОВ ПО ПОДГОТОВКЕ ПЕРСОНАЛА САМОГО ВЫСОКОГО УРОВНЯ. В СВОЕМ СТРЕМЛЕНИИ УДОВЛЕТВОРИТЬ ПОТРЕБНОСТИ НАШИХ КЛИЕНТОВ BOMBARDIER ПРЕДЛАГАЕТ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ НЕ ТОЛЬКО СООТВЕТСТВУЮТ ПОЖЕЛАНИЯМ САМЫХ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ ПАССАЖИРОВ, НО И ПРЕВОСХОДЯТ ИХ ОЖИДАНИЯ.

# ОБГОНЯЯ ВРЕМЯ И МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ



**BOMBARDIER**

## От первого лица

«Сдерживающим фактором для деловой авиации в дальнейшем может стать недостаток пилотов»

Андрей  
ЛЕБЕДИНСКИЙГлава российского  
представительства  
Dassault Aviation

*Dassault Aviation представляет на JetExpo три самолета: Falcon 20, Falcon 900 и Falcon 2000. Самой новой модели французской компании, Falcon 7X, на выставке нет, однако, как рассказал глава представительства Dassault Aviation Андрей Лебединский, возможность заказать лайнер появилась у российских клиентов задолго до начала его коммерческой эксплуатации, поэтому сейчас у компании уже есть достаточное количество контрактов с покупателями из России.*

— Сегодня почти все производители говорят о росте рынка деловой авиации и соответственно об увеличении спроса на самолеты. Можете ли Вы примерно оценить темпы этого роста?

— По моим впечатлениям, рост составляет около 50% в год; российский рынок один из наиболее динамично развивающихся. Потребность в деловой авиации растет, в частности, из-за расширения деятельности отечественных компаний. Если раньше бизнес многих был сосредоточен в Москве, то сейчас они начинают развиваться и в других регионах; помимо этого растет степень их вовлеченности в мировую экономику — обе эти тенденции влияют на необходимость перемещения как внутри страны, так и за ее пределы. Сейчас клиенты уже отошли от классических полетов Москва—Европа; развиваются маршруты между различными регионами, а также полеты между регионами и европейскими государствами. Если первоначально приобретались только большие лайнеры, то в ближайшие годы будет увеличиваться спрос на самолеты всех типов, в том числе и на небольшие машины.

Однако сдерживающим фактором для деловой авиации в дальнейшем может стать недостаток пилотов. В первой волне летного состава, которая пришла несколько лет назад в деловую авиацию, были представители разных компаний



российских клиентов. Чем интересен им данный самолет?

— Российские покупатели в данном случае ничем не отличаются от европейских: возможность заказать Falcon 7X у них появилась практически одновременно. Эта машина удовлетворяет требованиям тех клиентов, которым нужен самолет с глобальной дальностью полета. Если вылетать из Москвы, то вне зоны

дальности Falcon 7X остается лишь один континент — Австралия. Также на российском рынке придается большое значение трехдвигательной схеме, поскольку она дает больший уровень безопасности как при полете над океаном, так и при посадке на мокрые или обледеневшие полосы, а последнее пока актуально для России. Большое количество заказов, к сожалению, трансформируется в длительные сроки поставки. Сейчас мы уже говорим о поставке в 2012–2013 гг. Подобные ситуации испытывают все производители самолетов бизнес-класса, но наши сроки все-таки немного больше. И тем не менее клиенты готовы ждать.

— На долю клиентов российского рынка претендует не только Dassault, но и другие мировые производители. Какие компании Вы считаете здесь своими основными конкурентами?

— Как и во всем мире, здесь мы традиционно соперничаем с Gulfstream и Bombardier. Каждая из этих компаний имеет достаточно развитую гамму продуктов, которая формально начинается с самолетов меньшей размерности в сравнении с теми, что предлагает Dassault. Но не обязательно эти машины составляют интегральную часть всей гаммы производителей; «младшие» модели у них, как правило, разительно отличаются от самолетов большей размерности. Для нас важно, чтобы наш клиент мог использовать смешанный флот, состоящий из разных типов лайнеров, а для этого необходимы общность конструкции, возможность иметь аналогичные запчасти. Модели Falcon 900 и Falcon 2000 отличаются большой унификацией конструкции, а три семейства (включая 7X) оснащены одним и тем же комплексом авионики, что значительно облегчает переподготовку пилотов при переходе с одного типа на другой. К сожалению, речь пока не идет о единой пилотской лицензии на все три типа, но переобучение и реальный переход от одной кабины к другой достаточно просты.

— Коммерческая эксплуатация модели Falcon 7X началась нынешним летом, однако на этот тип уже есть заказы от рос-

сийских клиентов. Чем интересен им данный самолет?

— Российские покупатели в данном случае ничем не отличаются от европейских: возможность заказать Falcon 7X у них появилась практически одновременно. Эта машина удовлетворяет требованиям тех клиентов, которым нужен самолет с глобальной дальностью полета. Если вылетать из Москвы, то вне зоны дальности Falcon 7X остается лишь один континент — Австралия. Также на российском рынке придается большое значение трехдвигательной схеме, поскольку она дает больший уровень безопасности как при полете над океаном, так и при посадке на мокрые или обледеневшие полосы, а последнее пока актуально для России. Большое количество заказов, к сожалению, трансформируется в длительные сроки поставки. Сейчас мы уже говорим о поставке в 2012–2013 гг. Подобные ситуации испытывают все производители самолетов бизнес-класса, но наши сроки все-таки немного больше. И тем не менее клиенты готовы ждать.

— В ближайшее время в России могут появиться два сервисных центра, обслуживающих самолеты Dassault (в Шереметьево и Остафьево). Может ли это каким-то образом повлиять на позиции производителя на российском рынке?

— Выход на рабочий режим центра в Остафьево, а также создание сервисного центра в Шереметьево предоставит дополнительные удобства не только российским клиентам — владельцы самолетов из других стран будут теперь чувствовать себя гораздо увереннее при полетах в Россию. Думаю, что первоначально оба центра будут специализироваться на легких формах обслуживания. Тяжелые формы требуют значительных вложений — как в оборудование, так и в обучение персонала; вряд ли сейчас такие инвестиции будут оправданы. Поэтому сервисные компании будут ориентированы на линейное обслуживание, хранение самолетов в ангарах, решение текущих проблем.

Беседовала Полина Зверева

## АСJ для Jet Alliance

Австрийская компания Jet Alliance Group объявила на выставке JetExpo-2007 о размещении заказа на АСJ. С учетом этого самолета в парке оператора будет пять ВС семейства Airbus Corpo-



rate Jetliner: два АСJ и три А318 Elite.

На сегодня европейская самолетостроительная корпорация собрала более ста заказов на самолеты семейства Airbus Corporate Jetliner, в которое входят АСJ, А318 Elite и А320 Prestige. Ближайшие слоты на поставку самолетов сдвинулись на 2011 г. По словам директора по маркетингу отделения корпоративной авиации Airbus Давида Велупиллаи, у компании уже есть несколько клиентов в России, однако точное их количество не конкретизируется. Согласно маркетинговым расчетам Airbus, спрос на самолеты класса АСJ в России за семь лет возрос почти вдвое (с 60 ВС в 2000 г. до 145 в 2007 г.) и в последующие годы будет составлять не менее 10 самолетов в год. Airbus рассчитывает на половину этого рынка.

Флот Jet Alliance в настоящий момент насчитывает 40 ВС. У оператора есть опыт управления самолетами, принадлежащими российским владельцам; к концу года число таких ВС в парке достигнет пяти. «За два года объемы нашего бизнеса в России удвоились», — говорит управляющий директор Jet Alliance Йорг Забитцер.

**Елизавета Казачкова**

# New Facilities Support Rise in Business Flying

The rising demand for business aviation services in Russia is finally being matched by an expansion of the supporting infrastructure. Until recently, business jet operators complained they were being treated as an afterthought by Russia's major airports — but this year saw a marked rise in the construction of new FBOs and business aviation terminals.

In Moscow, new hangars and parking areas are being built at Sheremetyevo airport, while Domodedovo airport is in negotiations with Swiss-based Jet Aviation — one of world's 10 largest FBO operators. Ostafyevo airport, owned by Russia's gas monopoly Gazprom, has been granted international status and its development plan will soon see it handling up to 20 aircraft per day.

This trend is not limited to Moscow's airports. Earlier this year Austria's Bannert Air Business Aviation Services announced plans to build business avia-



With new FBOs and terminals to be constructed soon business aviation will feel more comfortable in the Russian airports

Central Camera

tion terminals in Krasnodar, Adler and Gelenjik airports. Bannert intends to invest up to EUR6 million in this program.

Foreign companies are also participating in the development of the first specialized business, regional and general aviation airport near Kazan. The key investor is Commerzbank AG, while the building work is being handled by German-based TUL International. Vladimir Lebedev, president of Russia's National Association of Business Aviation,

says this construction project is worth EUR125 million.

Lebedev also notes that a plan to establish a network of 10 business aviation airports has been submitted to the Investment Fund of Russian Federation. However, the Fund's recommendation was to consider each airport as an individual business project for separate construction. One of the airports on this list, St Petersburg Rzhevka, is already non-operational.

**Elizaveta Kazachkova**

Unique opportunity: a zero-time aircraft for immediate delivery.

## Your Falcon 2000EX EASY is here. Now.

10 seats floorplan: Forward Double Club, Dining Group and Club

- Satcom + Dual channel Internet 128Kbps, with accelerator emulating up to 256Kbps
- Trans-oceanic equipped: third FMS, third VHF, third IRS, larger oxygen bottles, third crewmember jumpseat
- Heads Up Display with EFVS – infrared night vision
- Airshow 4000 and multi-regional DVD player • EASA capable

For inquiries, please contact:

Francisco Lyra - lyra.associates@gmail.com - Tel. +55 (11) 8266-3325  
 Codu Valle - codu.cflyaviation@gmail.com - Tel. +55 (11) 8326-4568  
 Robert Bazon - cfly.aviation@gmail.com - Tel. +55 (11) 5090-4134

**CFLY** **AVIATION**



Открывая выставку, генеральный директор JetExpo-2007 Александр Евдокимов сказал, что бизнес-авиация в России развивается планомерно, хорошо и быстро. По его словам, сама выставка является отражением того, что происходит на отечественном рынке деловой авиации.

Сергей Радцев

## AgustaWestland от Versace

Дизайнеры Versace выбрали для вертолетов AgustaWestland строгие черно-белые тона



Сергей Радцев

На JetExpo-2007 итальянская компания AgustaWestland впервые представила в России свой новый вариант оформления салона для корпоративных вертолетов, разработанный специалистами Дома моды Versace. О начале сотрудничества двух компаний было объявлено в мае прошлого года.

Показанный макет салона выполнен в черно-белых тонах, что, по словам представителей AgustaWestland, было принципиальным требованием специалистов Дома моды. Новый дизайн уже заказан рядом клиентов из Италии и других стран; представители компании надеются, что он понравится и заказчикам из России, где бренд Versace весьма популярен. Вместе с вертолетом от Versace каждый заказчик получит ряд аксессуаров от известного итальянского Дома моды.

Максим Пядушкин

# Первый полет Hawker 750

23 августа состоялся первый полет самолета Hawker 750, созданного корпорацией Hawker Beechcraft Corporation (НВС). Новая модель представляет собой дальнейшее развитие семейства самолетов средней размерности Hawker 800 — на этот раз в сторону более легкой части этого сегмента (light-medium-size). Hawker 750 обладает самым просторным салоном в своем сегменте, благодаря тому что размеры салона 800-го сохранены.

«Первый полет нового для рынка самолета — это всегда волнующий момент, — говорит президент Hawker по продажам Брэд Хэтт. — Hawker 750 открывает для нас совсем новый ры-

нок, мы уже собрали большой портфель заказов и с нетерпением ждем начала поставок».

Новый Hawker 750 будет иметь дальность полета 3900 км с четырьмя пассажирами на борту и установленным NBAA аэронавигационным запасом топлива. Фюзеляж самолета тот же, что и у Hawker 800, однако подфюзеляжный топливный бак заменен на дополнительный отопляемый багажный отсек объемом 0,9 м<sup>3</sup>. Салон Hawker 750 высотой 1752 мм и шириной 1829 мм будет превосходить по габаритам и уровню комфортности

другие машины в сегменте малой средней размерности. Самолет будет по-прежнему оснащен двигателями TFE731-5BR и комплексом бортового оборудования Collins Pro Line 21. Он также получит новый интерьер, разработанный специально для него и для данного сегмента рынка. Стоимость Hawker 750 в стандартной компоновке составляет 11,2 млн долл., а в наиболее типичной компоновке — 11,9 млн долл. Сертификация и начало поставок запланированы на конец 2007 г.

Алексей Синицкий

Сертификация и начало поставок Hawker 750 запланированы на конец 2007 г.



Hawker 750 certification and deliveries are planned for the end of 2007

Сергей Радцев

## Hawker 750 Takes to The Air

On August 23 Hawker Beechcraft successfully completed the maiden flight of the Hawker 750 — the latest member of the Hawker jet family to take to the skies. The Hawker 750 is another evolution of the Hawker 800 series that ensures Hawker Beechcraft's continuing cabin size domination in the mid-size business jet segment.

«First flight of a new model to the market is always an exciting time,» said Brad Hatt, Hawker Beechcraft's president commercial sales. «The Hawker 750 opens a whole new market for us and with a strong backlog already in place, we're anxious to start deliveries.»

The new Hawker 750 will be a 2,100 nautical mile-range jet (with four passengers and NBAA IFR reserves). It will have the same cabin as the Hawker 800 series, but the ventral fuel tank has been replaced by a heated external baggage compartment with 32 cu ft of additional baggage capacity. The Hawker 750 cabin, measuring 5 ft 9 in high and 6 ft wide, will be far superior in terms of comfort and size to anything else in the light-mid size

category, says Hawker Beechcraft.

The aircraft continues to use the highly successful Honeywell TFE731-5BR engine and a state-of-the-art Collins Pro Line 21 avionics package. The jet features a new Hawker interior designed specifically for the 750 and for this market segment. Priced at \$11.2 million standard and \$11.9 million typically equipped, certification and deliveries are planned for the end of 2007.

Alexei Sinitsky

**FOCUSED INTELLIGENCE FOR BUSINESS AVIATION LEADERS IN RUSSIA/CIS**

**MARKET-DRIVEN. READER-FOCUSED**

Air Transport Observer's Business Aviation section provides analysis, data and information for leaders in the Russian/CIS business aviation market.

**TRUSTED**

Issues feature content from Business & Commercial Aviation, AVIATION WEEK's leading publication serving business owners and operators.



**MUST-READ FEATURES**

Global journalistic excellence of Aviation Week & Space Technology

**LOCAL EXPERTISE**

ATO's editorial – independent and uniquely integrated into local markets



НЕБО — ДЛ<sup>Я</sup> ЗВ<sup>Е</sup>ЗД

**БИЗНЕС ЧАРТЕРЫ  
КОРПОРАТИВНЫЕ ПОЛЕТЫ  
МЕНЕДЖМЕНТ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ**

Россия, 119590 Москва, ул. Минская, 1Г, к.1, офис 15  
тел.: +7 (985) 765 2828 (24 ч), факс: +7 (495) 785 5195  
e-mail: [info@diamond-aero.ru](mailto:info@diamond-aero.ru), [www.diamond-aero.ru](http://www.diamond-aero.ru)



**ДАЙМОНД АЭРО**



# Самолеты для бизнес-чартеров



Рост объемов деловых перевозок в России ведет к постепенному структурированию рынка, формированию определенных ниш и сегментов. Например, растет спрос на международные перевозки представительского уровня корпоративных делегаций из 15–30 чел., но удовлетворять его до сих пор было особо нечем: эксплуатация российских типов ВС в Европе ограничена, а самолеты класса BBJ/АСJ слишком обременительны для корпоративных бюджетов.

Именно поэтому у руководства компании «Московское небо» возникла идея сосредоточиться на рынке бизнес-чартеров. «Для российского клиента с его менталитетом Ту-134 по своей размерности оказался наиболее приемлемым и удобным вариантом», — рассказывает гендиректор компании Игорь Макаров. — Мы решили подобрать самолет зарубежного производства, который обладал бы схожими с Ту-134 параметрами, но мог летать в Европу». В результате выбор пал на Fokker 100, хотя рассматривались и Embraer 190, и Bombardier CRJ200. Размеры салона помогают понять точку зрения г-на Макарова. 3,05 м в ширину и 2,1 м в высоту, 21,19 м в длину — достаточно места для комфортного полета, и есть где разгуляться мысли дизайнеров по интерьеру. Самолеты, ранее эксплуатировавшиеся в авиакомпаниях American Airlines и JetsGo (налет порядка 26 тыс. ч; ресурс планера 90 тыс. ч), подверглись переоборудованию на базе Sabena Technics DNR, где получили новые комфортабельные салоны, разделенные на секции. Первая конфигура-

ция включает два кабинета, между которыми находится зона отдыха. Вторая, «корпоративная», более открытая, вмещает 11 кресел в клубной секции и кабинет-спальню. И в той и в другой конфигурации задняя часть фюзеляжа оборудована под «бизнес-класс» на 12 чел.

Операционные расходы Fokker 100 сравнимы с Ту-134, при этом самые затратные статьи (техобслуживание и запчасти) компенсируются топливной эффективностью двигателей Rolls-Royce Tay 650. «По экономике эксплуатации Fokker 100 сравним с Challenger 604, при том что объем пассажирской кабины в четыре раза больше», — утверждает Игорь Макаров. Таким образом, инвестировав в реализацию ранее не существовавшего на рынке предложения, компания обеспечила себе конкурентное преимущество в среднесрочной перспективе.

Три Fokker 100 «Московского неба», внесенные в свидетельство эксплуатанта австрийского оператора International Jet Management, базируются во Внуково. Конкуренции руководство компании не боится. Игорь Макаров уверен: «По соотношению цена/качество этот самолет уникален. Для трансконтинентальных перевозок он, конечно, не подходит, но 90% наших заказов — это Европа, а также Восточная и Западная Сибирь, Ближний и Средний Восток. Что касается конкуренции со стороны европейских операторов, то любой перелет из Европы — это дополнительные деньги. А весь наш рынок — здесь, в Москве; это московские деловые круги».

Алексей Синицкий

## Sukhoi's Super Business Jet

Sukhoi Civil Aircraft (SCAC) is turning its attention to promoting the new Superjet 100 regional airliner to business and corporate customers. Both Bombardier and Embraer have already proven that there is a market among corporate and private owners for aircraft in this class and Sukhoi hopes to emulate their success.

According to SCAC, some customers are already interested in acquiring 'green' Superjet 100 aircraft and outfitting them for business operations. However, to best exploit the Superjet's potential to the full the basic design requires some further modifications. This would provide an increased maximum range allowing it to compete with the most modern business jets.

These plans will be implemented by Alenia Aeronautica, Sukhoi's strategic partner in the program. During August's MAKS-2007 Moscow air show, Sukhoi Corporation (owner of SCAC) and Alenia Aeronautica (part of Italy's Finmeccanica group) announced the creation of Sukhoi International — a joint venture to handle sales of Superjet 100 aircraft in Western Europe, America, Africa and Australia, and to provide global after-sales support.

Sukhoi International is owned 49% by Sukhoi and 51% by Alenia. Based in Venice, the new company opened its doors for business on September 10. Among its chief aims are to further improve the design and manufacture of the aircraft and to develop a corporate version. SCAC has estimated the potential market for a Superjet bizjet at between 100 to 150 aircraft.

Alexey Sinitsky



The first flying prototype of Sukhoi Superjet 100 is to roll out in a week, on September 26

YOU CHOOSE THE DESTINATION.  
WE TAKE CARE OF EVERYTHING ELSE.

 tyrolean  
jet services

» JET EXPO 2007  
BOOTH #180



## » Bombardier Global Express

Our Bombardier Global Express is available for charter worldwide. Its ultra long range capability makes this aircraft available for trips up to 8.200nm without fuel stop, at a typical cruising speed of 488kts.

The fully equipped cabin layout offers 6 single seats, one 4 seat club arrangement and on 3 seat sofa. Converted to its sleep layout, the aircraft offers 4 single beds and one double bed.

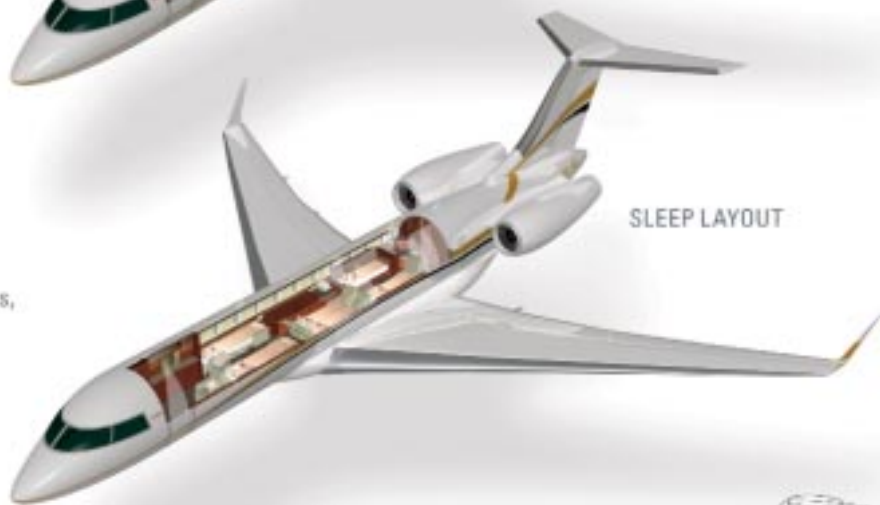
Beside their State-of-the-Art Entertainment System incorporating two 21,3", one 15,1" and three 10,4 LCD monitors, the Global Expresses are equipped with SATCOM (Phone/Fax/Data), AIRSHOW NETWORK and more.

For more than 25 years, TJS has offered flexible and reliable solutions for its worldwide clients. Beside the here shown Bombardier Global Express, TJS currently operates a Cessna Citation 2 (CJ2), a Cessna Citation VII, a Corporate 32BJET with 19, 26 or 29 seat layouts and an Executive 32BJET with a 14 seat VIP layout.

Your enquires will be very appreciated.



INTERIOR LAYOUT



SLEEP LAYOUT

AVAILABLE JETS



» CITATION JET 2 (CJ2)



» CITATION VII



» 32BJET CORPORATE SHUTTLE



» EXECUTIVE 32BJET

» GLOBAL EXPRESS

» WWW.TJS.AT

Tyrolean Jet Services » A-6026 Innsbruck Airport / Austria » tjs@tjs.at » Phone +43 512 22577 0 » Fax +43 512 22577 21



# Eurocopter Leasing Venture Opens for Business

National Reserve Corporation (NRK) is setting a specialized leasing company — Vostok Helicopter Leasing Co. (VHLC) — to promote European helicopters in the Russian market. A related memorandum of understanding has been signed with Eurocopter Vostok, the Russian subsidiary of Eurocopter. One of the founders of the joint venture is British AviaMediaTech Ltd., a helicopter leasing consulting company. Negotiations are also being held to involve the European Bank of Reconstruction and Development in the project.

According to Leonid Dushatin, NRK first deputy general director, the founders expect to see private owners, corporate and commercial operators among the new company's customers. Some preliminary agreements have already been reached with clients. «We plan to import at least 20 to 60 helicopters during the next year or two. We are ready to offer the whole range of Eurocopter helicopters certified in Russia,» says Dushatin. It is said that VHLC orders will enjoy favorable treatment in the tight delivery schedule of the European manufacturer. However, no-one is exempt from the import customs duties. Eurocopter had confirmed the creation of VHLC but declined to comment.

**Elizaveta Kazachkova**

# НРК поможет Eurocopter



NRK intends to place 20–60 Eurocopter helicopters in Russia during the next two years

НРК планирует в ближайшие два года продать в России от 20 до 60 вертолетов Eurocopter

Национальная резервная корпорация (НРК) выступила с инициативой создания в России специализированной компании по лизингу вертолетной техники. Компания Vostok Helicopter Leasing Co. (VHLC) будет заниматься продвижением европей-

ских вертолетов на российском рынке. Соответствующий меморандум о взаимопонимании подписан с российской дочерней компанией Eurocopter — ООО «Еврокоптер Восток». Одним из учредителей совместного предприятия стала британская фирма AviaMediaTech Ltd, занимающаяся консалтингом в области лизинга вертолетной техники. Ведутся переговоры об участии в проекте Европейского банка реконструкции и развития.

По словам первого заместителя гендиректора НРК Леонида Душатина, в качестве клиентов новой компании учредители видят как частных владельцев, так и корпоративных и коммерческих операторов; предварительные договоренности уже достигнуты. «По нашим планам в ближайшие год-два мы, по самым скромным подсчетам, ввезем от 20 до 60 вертолетов. Мы готовы предложить весь модельный ряд Eurocopter, сертифицированный в России, выбор за оператором», — говорит он. Утверждается, что заказы от VHLC будут пользоваться режимом наибольшего благоприятствования в плотном графике поставок европейского производителя. Однако от ввозных таможенных пошлин никто не освобожден. В Eurocopter информацию о создании VHLC подтвердили, но от комментария отказались.

**Елизавета Казачкова**



Среди российских покупателей наиболее популярны самолеты Piper Meridian

Альфа

# Сертификат для Piper

К концу сентября — середине октября в России должна завершиться сертификация американских самолетов Piper: Meridian, Mirage, Seneca V, Seminole. Глава российского представительства датской компании Air Alpha Aircraft Sales (отвечает в том числе за дистрибуцию Piper в России) Виктор Кукляев говорит, что сейчас из линейки Piper среди российских покупателей наиболее популярны самолеты Meridian. Правда, количество подтвержденных контрактов пока не раскрывается. По мнению Кукляева, хороший спрос на Meridian объясняется, в частности, очередь на близ-

кий по характеристикам самолет Pilatus PC-12, который Air Alpha также продает в России. «Сегодня различные заказы на Pilatus PC-12 уже расписаны до 2009 г., а оптовые — до 2011 г.», — говорит глава российского представительства Air Alpha. Следующей по популярности за Meridian идет модель Seneca V. «Это двухмоторный самолет; на рынке существует определенная категория людей, которая не готова приобрести одномоторные машины, и для таких покупателей Seneca V — оптимальный вариант», — комментирует Кукляев.

**Полина Зверева**

# ONE SOLUTION FOR ALL YOUR NEEDS



## YOUR MOBILITY IS OUR BUSINESS

Благоприятный налоговый режим Австрии и наши специалисты помогут Вам оптимизировать использование самолета и извлечь финансовую выгоду. IJM гарантирует высокую эффективность управления, обслуживания и технической поддержки.



Concorde Business Park 2 / F14,  
A-2320 Schwechat, Austria  
Tel.: +43-1-707-8250 0  
Fax: +43-1-707-8250 90  
E-mail: contact@ijm.at

## JUST FLY!

Любой Ваш заказ будет выполнен с вниманием ко всем деталям. Вы должны решить только когда и куда, а обо всем остальном позаботится Aviation Charter. Весь мир у Ваших ног!



Business Aviation Center,  
8058 Zürich-Airport, Switzerland  
Tel.: +41 43 443 60 20  
Fax: +41 43 443 60 29  
E-mail: sales@aviationcharter.ch

## SAFE AS A SWISS BANK

От продажи или приобретения самолета до финансирования и стратегии бизнеса, от решений по эксплуатации до контроля расходов. Avima Consult — это швейцарское качество и гарантия конфиденциальности.

## AVIMA CONSULT

Sennhof 11,  
CH-5453 Remetschwil, Switzerland  
Tel.: +41 41 760 02 90  
Fax: +41 41 760 03 90  
E-Mail: info@avima.ch

## От первого лица

«Я действительно чувствую себя в самолетах Airbus ACJ как дома»

# Ричард ГАОНА

Вице-президент Airbus по административной и частной авиации

*Компания Airbus известна в России прежде всего пассажирскими лайнерами, однако на JetExpo-2007 компания демонстрирует свои возможности в сегменте деловой авиации. На статической экспозиции представлена самая маленькая и новая модель деловой линейки Airbus — A318 Elite, первые поставки которой начались только в мае этого года. О том, что Airbus может предложить своим деловым заказчикам из России, главному редактору «Обзрения JetExpo-2007» Максиму Пядушкину рассказал вице-президент Airbus по административной и частной авиации Ричард Гаона.*

— Как Вы оцениваете развитие рынка деловой авиации в России в целом и спрос на деловые самолеты Airbus в частности? Как рост спроса на деловые самолеты в нашей стране отражается на продажах Airbus?

— Airbus представлен только в верхнем сегменте рынка деловой авиации — сегменте больших корпоративных самолетов. Если в 2000 г. таких самолетов в России было 70, то за последние семь лет их количество удвоилось и сейчас достигло 145 машин.

Ежегодно в Россию продается около 10 корпоративных джетов, и объем продаж увеличивается вслед за экономическим ростом страны. Мы рады, что семейство корпоративных самолетов Airbus ACJ (Airbus Corporate Jetliner) занимает важную долю этого сегмента российского рынка и надеемся на ее увеличение в ближайшие годы.

— Сколько бизнес-джетов Airbus уже эксплуатируется российскими заказчиками? Какие клиенты приобретают Ваши самолеты здесь?

— Самым большим рынком для самолетов семейства Airbus ACJ является Европа, и Россия — важная часть этого рынка. Большинство наших заказчиков — частные компании и лица, у которых уже есть деловой самолет, но многие из них хотят заменить его чем-то лучшим. Наши



заказчики не хотят раскрывать своих имен, и мы уважаем это их желание, поэтому я не могу подробно рассказать о них. Но могу сказать, что в их число входят как юридические лица, включая операторов деловой авиации, так и частные лица.

Большим преимуществом семейства ACJ (мы называем его преимуществом Airbus) является то, что салон наших самолетов в два раза шире и в три раза больше по объему, чем у обычных бизнес-джетов, при ненамного большей цене. В результате эксплуатант семейства ACJ получает больше комфорта и пространства, чем в традиционном деловом самолете. Кроме того, он получает еще одно важное преимущество — более современный дизайн самолета.

В нашем случае это означает улучшенную аэродинамику машины и облегченные композиционные материалы, которые обеспечивают экономию топлива, самую современную систему ЭДСУ, централизованную систему техподдержки, экономящую время и деньги, и еще много чего. Но больше всего в наших самолетах заказчикам нравится их «внутреннее пространство, которого хватит на многое!» Я действительно чувствую себя в самолетах ACJ как дома, а такой свободы передвижения по салону нет ни у кого.

— Спрос на деловые самолеты растет во всем мире. Как долго заказчикам Airbus приходится ждать поставки своей машины?

— Спрос на все самолеты, как пассажирские, так и деловые, находится на рекордно высоком уровне, поэтому трудно добиться от производителя близкого сло-

та поставки. Такая же проблема и в центрах отделки самолетов из-за большого спроса на переделку салонов. Для заказчиков, которые готовы подписать контракт и внести депозит, Airbus всегда сделает все, что в его силах, чтобы ускорить процесс поставки, но в условиях сегодняшнего оживленного рынка, где преимущества самолетов Airbus ACJ пользуются растущим спросом, это действительно большая проблема.

Как говорят, хорошие вещи стоят того, чтобы их подождать, и это действительно относится к самолетам семейства ACJ, которые предлагаются в трех вариантах по размеру и дальности: A318 Elite, Airbus ACJ и A320 Prestige.

— Какие компании занимаются отделкой салонов самолетов Airbus под требования заказчика? Есть ли у российских клиентов специальные требования к отделке самолетов?

— Airbus признает, что лучше всего исполнить пожелания заказчиков могут специализированные компании по отделке салонов. После соответствующего аудита мы одобрили шесть компаний по отделке салонов: Associated Air Center в Далласе (Техас), Airbus Corporate Jet Centre в Тулузе, Fokker Services в Амстердаме, Gore Design Completions в Сан-Антонио (Техас), Jet Aviation в Базеле и Lufthansa Technik в Гамбурге.

Все наши клиенты особенны, и у многих из них особенные требования, которые мы можем удовлетворить. Их трудно обобщить, но некоторые заказчики хотят индивидуальный салон, другие — что-то комфортабельное и функциональное, что поможет им лучше работать вдали от дома.

У нас есть полноразмерный макет салона самолета ACJ Prestige в Тулузе, который мы, естественно, показываем посетителям. В нем имеется комната отдыха и столовая, рабочий офис, спальня и ванная. Некоторым заказчикам это так нравится, что они сразу решают, что это как раз то, что им нужно.

# Import Tax Cuts Will Reshape Russian Market

In August the Russian government reduced customs duties on the import of foreign aircraft — with up to 19 seats and a basic empty weight of up to 20 tons — from 20% to 10%. Taking the 18% VAT rate into account, overall fees will now amount to 29.8% instead of 41.6%, making the cost of importing an aircraft some 11.2% cheaper.

«This measure will hardly start a boom in business jet sales and their basing in Russia,» says Alan Kartashkin, Debevoise & Plimpton partner. «Russia is still a seller's market, with the queue for buying aircraft now two or three years long. Some high-demand models are booked out to 2011. Customers making such a long-term purchase decision expect either that the duties will be lifted by then, or do not take the cost factor into account at all.»



Nevertheless, he says, the changes are a step in the right direction, especially with the prospect that in eight months time the duties may be lifted altogether (according to Russian legislation, the duties can be reduced by no more than 50% of their original rate at a time).

The latest reductions will have some effect. Under the previous terms, bringing an aircraft onto an operator's license was so expensive that, according to current estimates, about 95% aircraft owned by Russian companies and individuals are registered abroad and operated

by foreign entities. This approach imposes its own extra costs. For example, to fly out of Russia and into Europe a ferry flight has to be made to position the aircraft in the first place.

The expected cancellation of duties will allow changes to the import scheme, as well as the development of some new business aviation segments that today are only being talked about. For example, says Alan Kartashkin, regular premium class airline operations are being discussed, but these plans are hindered by an insufficient number of business aircraft based in Russia and officially permitted to conduct internal operations. Current corporate or private business jets cannot be used for regular services since they are used solely for their owners' operations.

**Alexey Sinitsky**

Air travel solution for business or pleasure  
**CHARTER BY PRIVATE JET**  
 Reliable, safe and efficient solution  
 tailored only for you.

Also aircraft management and maintenance available  
 for Challenger 604 and Lear Jet 60.  
 For further information do not hesitate to contact us.



Удобный способ поездок для бизнесменов или отпускников  
**ЧАРТЕРНЫЙ ПОЛЕТ НА ЧАСТНОМ САМОЛЕТЕ**  
 Надежно, безопасно и прагматично, продумано с учетом  
 индивидуальных требований в каждом конкретном случае.

Также предоставляем услуги по управлению и техническому  
 обслуживанию самолетов Challenger 604 и Lear Jet 60.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к нам.



**JETFLITE OY**

P.O. Box 86, FIN-01513 Vantaa, Finland  
 тел.: +358 20510 1900, факс: +358 20510 1901  
 e-mail: sales@jetflite.fi, www.jetflite.fi

# Претенденты на Левашёво

Газпром объявил о намерении инвестировать в развитие Санкт-петербургского аэропорта Левашёво; в дальнейшем он может стать одним из базовых для авиационного подразделения газового монополиста — компании «Газпромавиа». Размер вложений, так же как и сроки выполнения проекта, пока не определены. Напомним, что в августе правительство признало Левашёво аэропортом совместного базирования гражданской и военной авиации, необходимого для обеспечения потребностей бизнеса в авиаперевозках.

Еще до вынесения этого решения, два года назад интерес к развитию аэропорта проявила компания «Балттранс», создавшая специально под этот проект ЗАО «Аэропорт Левашёво». Концепция развития аэропорта, предложенная Балттрансом, заключается в создании специального терминала для деловой авиации, соединенного с ИВПП отдельной рулежной дорожкой, а также зоны АТБ. На первом этапе строительства (2009 г.) компания «Аэропорт Левашёво» планировала за свой счет произвести реконструкцию ВПП, метеорологического оборудования, КДП, а также ра-

дионавигационного и светосигнального оборудования на одно направление взлета-посадки. Предполагаемая сумма инвестиций в реконструкцию государственной части аэропорта — 477,5 млн руб. (в ценах на IV кв. 2006 г.). Все строительство планировалось провести в три этапа (до 2013 г.) с общим бюджетом 2,718 млрд руб. Помимо реконструкции имущества аэропорта инвесторы должны были взять на себя социальную нагрузку: строительство жилого дома на 40 квартир для военнослужащих, а также трудоустройство по прямому профилю увольняющихся военных специалистов.

Пока не ясно, как будут координироваться планы Газпрома и Балттранса. Глава «Газпромавиа» Андрей Овчаренко уже заявил, что компании очень интересен аэропорт Левашёво и перевозчик планирует использовать его для развития чартерных программ: как деловых, так и туристических. У авиакомпании есть опыт работы с аэропортом, который подчиняется нескольким ведомствам. «Газпромавиа» развивает подмосковный аэропорт Остафьево, являющийся аэропортом совместного базирования Газпрома,

Минобороны и МЧС. Однако, хотя руководство Остафьево стремится развивать аэропорт как центр деловой авиации, пока он в значительной степени остается корпоративным аэропортом газового монополиста. Так что не ясно, станет ли Санкт-петербургский Левашёво исключительно аэропортом Газпрома или сможет развиваться как общий центр деловой авиации. В любом случае появление второго аэро-

порта в Санкт-Петербурге — пусть и с ограниченными функциями — позволит развивать рынок авиаперевозок. Одного аэропорта в обозримой перспективе городу с почти 5-миллионным населением может не хватить. У Левашёво хороший потенциал, который при необходимости позволит расширить спектр деятельности, включая создание на его базе полноценного аэропорта.

**Полина Зверева**



## Levashevo Has Several Suitors

Gazprom intends to redevelop St. Petersburg Levashevo airport, which may become a new base of operations for Gazpromavia (the aviation subsidiary of Russia's gas monopoly). The scale of the investment involved and the project's timescale have not yet been disclosed. In August the Russian government designated Levashevo as a joint civil and military airport — an essential move to allow future business aviation traffic.

Two years ago another company, Balttrans, expressed similar intentions for Levashevo. It established a subsidiary, Aeroport

Levashevo, and drew up a development plan which included the creation of a special business aviation terminal connected to the runway by a separate taxiway. An aircraft maintenance base was also included.

A proposed initial construction phase (planned for 2009), would see Aeroport Levashevo renovate the runway, meteorological equipment and control tower. The radio navigational and airfield lighting equipment would also be refurbished. The overall construction work was to be carried out in three stages

(up to 2013) with a total budget of about \$100 million.

It is not yet clear how the Gazprom and Balttrans plans will be coordinated. Andrey Ovcharenko, head of Gazpromavia, had already announced his company's interest in Levashevo airport for the development of business and tourist charter programs. Gazpromavia has experience in working with an airport under the control of military authorities. The company is currently developing Ostafyevo airport in the Moscow region, which is jointly used by Gazprom together with

Russia's ministries of defense and emergency relief.

It is not yet clear whether St. Petersburg Levashevo will become an exclusive Gazprom airport or will develop as a common business aviation airfield. At any rate, the emergence of a second airport in St. Petersburg, albeit with limited facilities, will help develop air transport in general there. In the not-too-distant future Levashevo has good potential to expand its range of services even to the level of a fully-fledged commercial airport.

**Polina Zvereva**

"Miles Davis, but not too loud and a glass of the wine you recommended last time. Oh, yes, and keep me up on the Japanese stock market, too."

**At your service.**

Comlux Aviation lays the world at your feet in Aircraft Charter for private trips, business travel and exclusive groups. We also set a new mark of distinction in Sales and Acquisition as well as in Aircraft Operation.

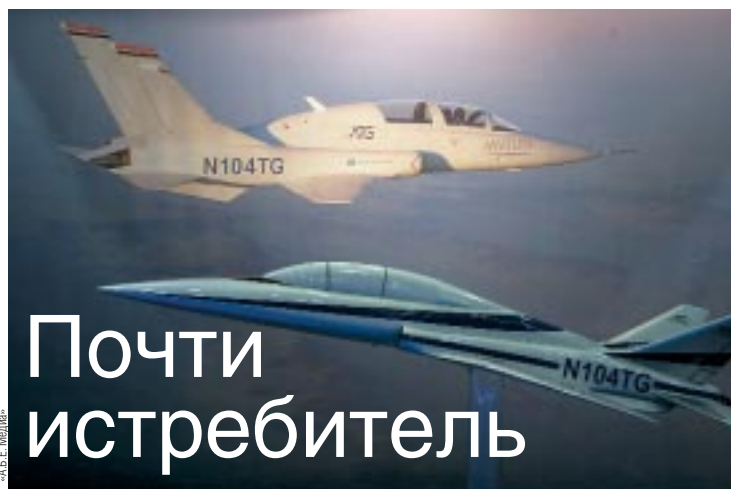
Comlux Aviation AG Talstrasse 82  
8001 Zurich Switzerland  
Phone: + 41 (0)43 888 72 50  
Fax: + 41 (0)43 888 72 52  
fly@comluxaviation.com  
www.comluxaviation.com

107078, Москва, 1-й Басманный пер., д.5/20, стр.2  
Тел.: +7 (495) 785 81 24  
Факс: +7 (495) 785 81 25  
E-mail: charter@komluxavia.ru

THE SPIRIT OF EXCELLENCE.







## Почти истребитель

Один из наиболее необычных экспонатов JetExpo этого года — двухмоторный двухместный бизнес-джет Javelin, внешне неотличимый от военного учебно-тренировочного самолета. «Размерами он напоминает L-39», — соглашается Йоханнес Граф фон Шесберг, управляющий директор компании Rheinland Air Services, представляющей интересы производителя, американской компании Aviation Technology Group (ATG). Однако он в два раза легче и в четыре раза дешевле этого чешского самолета.

Концепция самолета Javelin разработана в 1998 г. Джорджем Баем, бывшим пилотом F-16. Сейчас самолет близок к получению сертификата типа FAA; запланирована сертификация EASA. Ввод в эксплуатацию ожидается в 2009 г., тогда же компания планирует выйти на производство 40 машин в год. На сегодня собрано около 150 заказов. Основное

предназначение самолета — учебно-тренировочный, но и его коммерческая версия вызывает не меньший интерес среди любителей скорости. По сути Javelin — это бизнес-джет очень легкого класса (very light jet); он построен на тех же технологиях, с использованием композиционных материалов.

Интерьер кабины-салона разработан дизайнерами Roche. При стоимости самолета 5,5 млн долл. прямая стоимость летного часа составляет 600 долл. «Скорость 0,9М (926 км/ч) — убедительный аргумент для клиентов, особенно в такой большой стране, как Россия», — говорит фон Шесберг. Несмотря на то что для пилотирования самолета производитель рекомендует наличие солидного налета (порядка 1,5 тыс. ч), необычного для российских «частников», компания рассчитывает на заказы из России.

Елизавета Казачкова

## Eurocopter MRO Center Opens Its Doors

A Eurocopter maintenance center has begun operations at the Gazpromavia-owned Ostafyevo airport. The center provides the whole range of MRO services for EC120, EC130, AS350 and AS355 helicopters. Gazpromavia currently operates only one EC120 B helicopter but a fleet expansion is to be expected. Preparations are also underway to open a Turbomeca engine service center at Ostafyevo.

Although the MRO facilities will support third-party operators of Eurocopter rotorcraft, Western manufacturers did not participate in the project's financing.

Valery Krol, Turbomeca regional business development director, says «the creation of a maintenance center is a significant investment, which needs to be supported by a sufficient market. Turbomeca services over 70% of its engines in the world. The decision to create an MRO station in a certain country can be taken for strategic reasons: a large fleet in operation there, good prospects for future sales, the need to service customers in a certain region, etc. We are still surveying the situation in Russia. We will take the decision once a significant

fleet is present in the country — not less than 100 helicopters.»

According to Alexander Krugov, Gazpromavia first deputy general director, the return-on-investment period for the Eurocopter MRO project in Ostafyevo is approximately 10 years. The company will try to achieve profitability sooner by offering services to third-party operators. However, Krugov sees that not as a goal in itself but as one way to compensate for operational expenses.

Елизавета Казачкова



Eurocopter center in Ostafyevo provides the whole range of MRO services for EC120 (on photo), EC130, AS350 and AS355 helicopters

## Первый Learjet 60XR для России

Компания Bombardier поставит в Россию первый самолет Learjet 60XR уже в этом году. Как рассказал «Обозрению JetExpo-2007» директор компании по продажам бизнес-самолетов в России и СНГ Кристоф Дегума, первым российским получателем этой новой модели деловых самолетов Bombardier станет частное лицо.

Компания не привезла Learjet 60XR на JetExpo-2007, поскольку выставочный образец самолета она будет представлять на конференции по деловой авиации NBAA-2007 в Атланте на следующей неделе. Тем не менее г-н Дегума обещал, что Bombardier обязательно покажет этот самолет в России во время рекламного тура,



Директор Bombardier по продажам бизнес-самолетов в России и СНГ Кристоф Дегума обещает показать Learjet 60XR в России

который начнется после мероприятия в Атланте. По его словам, несмотря на то что коммерческая эксплуатация Learjet 60XR началась только в июле, ввиду большого количества заказов ближайšie свободные слоты поставки на эту модель есть только в конце 2008 — начале 2009 г.

Bombardier также продолжает работу над созданием линейной базы обслуживания своих самолетов в России. Кристоф Дегума сообщил, что сейчас идет поиск потенциальных партнеров. В качестве вариантов размещения базы он назвал аэропорты Остафьево, Внуково-3 и Домодедово.

Максим Пядушкин

OCEAN SKY предоставляет следующий спектр услуг:  
воздушные суда в чартер, брокерские услуги,  
помощь в приобретении и менеджменте самолетов,  
техническую и инженерную базу, хэндлинг



**OCEAN SKY**  
The Private Jet Company



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

Ocean Sky  
Josaron House  
5-7 John Prince's Street  
London W1G 0JN  
United Kingdom  
T: +44 20 7493 4939  
F: +44 20 7493 4959

# Полный спектр

Швейцарские компании Aviation Charter и Avima Consult, а также австрийская International Jet Management представили на JetExpo единый стенд, решив, что предложения трех игроков будут более интересны потенциальным потребителям, чем услуги каждого игрока в отдельности. Феликс Феллер, исполнительный директор International Jet Management (специализируется на управлении деловыми судами как в частных, так и в коммерческих целях), убежден, что рынок деловой авиации будет расти по крайней мере в ближайшие два года, а, возможно, и дольше: «Сейчас мы видим большой интерес к бизнес-перевозкам преимущественно в Москве, но у вас очень большая страна, и мы рассчитываем, что в дальнейшем появятся клиенты и в других регионах».

В управлении International Jet Management уже есть самолеты, принадлежащие владельцам из России, однако

менеджмент компании не раскрывает их количество. «У нас пока нет лайнеров с российской регистрацией, но думаю, что ситуация у вас на рынке будет меняться и рано или поздно появятся и такие ВС», — убежден глава International Jet Management.

По мнению Стефана Людвига, менеджера проекта Avima Consult (занимается в том числе консультацией клиентов при покупке самолетов), работа на российском рынке для его компании интересна из-за отличной от европейской модели поведения российских клиентов. «Здесь состоятельные граждане готовы демонстрировать собственные приобретения. В Швейцарии, например, люди, у которых есть деньги, не купят самолет, побоявшись за собственную репутацию из-за непонимания со стороны окружающих. Они, скорее, закажут чартер, когда им это потребуется», — говорит Стефан Людвиг. Представители Avima Consult и



Феликс Феллер, International Jet Management (справа), и Стефан Людвиг, Avima Consult (слева), готовы увидеть своих клиентов в лицо

International Jet Management отметили еще одну особенность российских клиентов: они хотят лично знать партнеров — в частности, поэтому компании решили принять участие в выставке JetExpo-2007.

Полина Зверева

## From Combat Trainer to Business Jet

In September Capital Avia Invest registered its first newly-completed Tupolev Tu-134B-3 corporate jet (registration RA-65727) and started to offer commercial charter services. Capital Avia Invest's Tu-134s are former military Tu-134UBL aircraft which have undergone an impressive refurbishment and rebuilding program. The needle-nosed Tu-134UBL was a dramatically-modified version of the original Tu-134 airliner that trained bomber crews for the Russian Air Force. Capital Avia Invest acquired three surplus Tu-134UBL combat trainers and two have now been readied for civil use as Tu-134B-3 conversions. The big Tupolevs are fitted with a new nose and a plush new interior finish for business and corporate customers.

The company is prepared to either sell the aircraft to new owners or operate them itself on charter flights. Refurbishing the Tu-134s for passenger flying had been under consideration for some time. While the initial plans were for modification to airline standards for regular passenger services, Capital Avia

Invest decided to start with business operations instead. Demand in this sector continues to grow while it is increasingly hard to find Russian aircraft suitable for corporate conversions (primarily the Tu-134 and Yak-42).

The Tu-134UBL is the most modern derivative of the original Tu-134 design with all the extant aircraft manufactured during the 1980s. According to Capital Avia Invest, 26 aircraft suitable for conversion are currently owned by the Russian Air Force, while four more are owned by the Republic of Ingushetia. According to company commercial director Nikolai Yakubenko, Capital Avia Invest will consider expanding its fleet with more ex-military aircraft as work on its third Tu-134UBL progresses. The three current aircraft were all purchased in auctions at an individual cost of about \$117,000. A similar approach is likely to be used in the future.

The refurbishment project is conducted jointly with Tupolev, plus financial support from the Moskovsky Capital Bank. «The work is conducted at the Minsk aircraft facility. It is the only plant with sufficient capacity and experience to conduct the airframe works for Tu-134UBL modernization to Tu-134B-3,» says Yakubenko. A

conversion takes 9 to 12 months per aircraft. The cost of refurbishment has not been disclosed, but is entirely driven by customer requirements for the aircraft interior.

The first two Tu-134UBL business jets conversions were Capital Avia Invest projects. The third aircraft is waiting for an individual customer to select it. A finished Tu-134B-3 was shown to potential customers during the MAKS-2007 Moscow air show, in August.

Polina Zvereva



Олег Павленко



«А.Б.Е. Мендиг»

Capital Avia Invest has purchased three Tupolev Tu-134UBL (top) military trainers, two of which are already converted in the Tu-134B-3 corporate jets

# Правильное развитие



Мартин Ленер из Tyrolean Jet Services считает, что для сохранения качества обслуживания двигаться на рынке вперед следует медленно

Сергей Руднев

Один из основных игроков на австрийском рынке бизнес-авиации, компания Tyrolean Jet Services, рассматривает возможность расширения своего присутствия в сегменте управления частными самолетами; об этом на выставке JetExpo-2007 рассказал генеральный директор компании Мартин Ленер. Не исключено, что число клиентов в данном направлении увеличится за счет российских владельцев бизнес-самолетов.

Tyrolean Jet Services появилась на рынке в 1976 г. Вначале это был отдел корпоративных перелетов компании Swarovski (занимается производством синтетических кристаллов и ювелирных изделий из них), однако в дальнейшем перевозки фактически выросли в самостоятельный бизнес. Сейчас в парке Tyrolean Jet Services пять собственных машин: Cessna Citation Jet 2, Cessna Citation VII, Dornier 328 JET, Executive

328 JET, Global Express. Помимо этого у перевозчика в управлении находится еще четыре ВС. «Мы хотим брать в управление самолеты тех типов, которые эксплуатируем сами, в этом случае нам удастся максимально использовать накопленный опыт при их эксплуатации», — рассказывает Ленер.

Глава Tyrolean Jet Services, как и другие участники выставки, признает, что рынок бизнес-авиации в России растет стремительно, однако австрийский перевозчик не намерен такими же темпами увеличивать число своих клиентов. «Нам необходимо развиваться, но мы предпочитаем двигаться вперед медленно — только в этом случае нам удастся сохранить качество обслуживания, которое мы сегодня можем предложить нашим клиентам», — говорит Ленер.

Полина Зверева

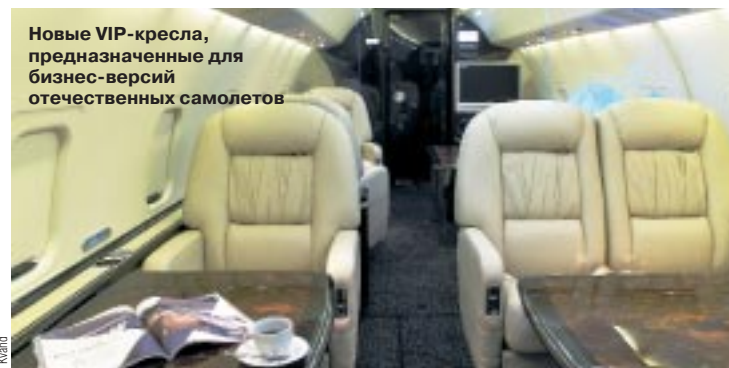
## Кресло для пассажира

Компания Kvand, специализирующаяся на переоборудовании салонов самолетов для деловой авиации, представила на выставке JetExpo, на стенде «Универсал круиза», собственные кресла VIP-класса. Разработка Kvand прошла весь комплекс необходимых испытаний и получила сертификат AP МАК. Кресла предназначены для ВС отечественного производства: Як-40, Як-42, Ту-134 и др. Вариант обивки выбирает клиент — как правило, из импортных материалов, сертифицированных для использования в салоне самолета. Кресла Kvand можно поворачивать, а также полностью

раскладывать, превращая их в кровать. На сегодняшний день компания пока остается единственной, кто делает подобную деталь интерьера для салонов самолетов деловой авиации в России и СНГ.

Kvand арендует производственные площади у аэропорта Минск-1 в столице Белоруссии, а также у ЛИИ им. Громова в Москве. По словам представителей компании, заказчиками кресел нередко выступают игроки, конкурирующие с Kvand на рынке переоборудования самолетов, например «Вемина Авиа Престиж» и «Аэротакси».

Полина Зверева



Новые VIP-кресла, предназначенные для бизнес-версий отечественных самолетов

Kvand

## Новая ассоциация для бизнес-авиации

В начале сентября зарегистрирована новая организация участников российского рынка деловых перевозок — Объединенная ассоциация деловой авиации (United Business Aviation Association, UBAA). Ассоциация создана по инициативе компаний «Виппорт», ЦУГА «РусАэро», Jet Transfer и «РусДжет» и объединяет авиакомпании, чартерных брокеров, хэндлинговые агентства и сервисные компании.

Постулируемые цели и задачи новой ассоциации во многом совпадают с тем, что считает своей миссией и руководством созданной 10 лет назад Национальной ассоциации деловой авиации (НАДА): слова о консолидации усилий и налаживании диалога с властями присутствуют в программах обеих организаций. Однако существенные различия также очевидны.

По словам вице-президента UBAA, генерального директора ЦУГА «РусАэро» Михаила Титова, они заключаются прежде всего в формате общения членов ассоциации и в методах решения задач, требующих совместных усилий участников отрасли. «Ассоциация не только инструмент лоббирования, — объясняет он, — это в первую очередь объединение по цеховым интересам. Собрания членов ассоциации не носят протокольный характер, это встречи коллег. И мы не ставим перед собой глобальных целей. Те проблемы, с которыми мы сталкиваемся в своей работе ежедневно, мы будем отрабатывать последовательно, обращаясь в соответствующие инстанции или организации и добиваясь ответов». Среди первоочередных вопросов — получение разрешений на полеты ВС деловой авиации, в том числе с зарубежной регистрацией, внесение поправок в Федеральные авиационные правила касательно структуры операторов бизнес-авиации, защита российских операторов за рубежом.

Елизавета Казачкова

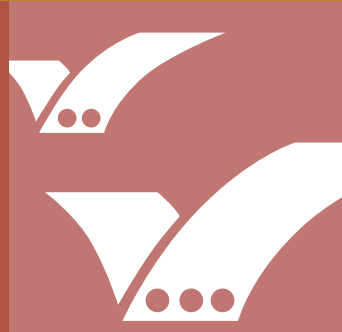
# ATO EVENTS BRINGING INDUSTRY LEADERS TOGETHER



AIR TRANSPORT SAFETY  
CONFERENCE



WINGS OF RUSSIA  
AVIATION FORUM  
CONFERENCE



AIR TRANSPORT  
MARKETING  
CONFERENCE



AIRCRAFT MAINTENANCE  
RUSSIA  
CONFERENCE AND EXHIBITION



WINGS OF RUSSIA  
NATIONAL AIRLINE AWARD



AIRTRANSPORT  
INFRASTRUCTURE  
CONFERENCE

+7 (495) 626-5329

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

ATO Events is a project established by Air Transport Observer magazine. Its mission is to develop and sustain the healthy information environment for the Russian air transport industry. ATO Events is a series of annual professional events covering major industry trends. Modernizing air fleet, developing ground in-

frastructure, building MRO facilities, fighting for efficiency in aircraft operations, finding better ways in marketing and sales – the most acute issues that Russian airlines are facing today, are what ATO Events is all about.

Building up on the decade experience of the leading industry publication ATO Events

provides all market stake holders with equal opportunities for participating in the dialogue, exchanging views and practices, elaborating common positions on strategic problems. The project particularly pursues the aim of forming public opinion on major issues and lobbying industry interests.

# Hawker 900XP получил сертификат типа

В сентябре начались поставки новейшего самолета семейства Hawker — модели 900XP. Американский сертификат типа на Hawker 900XP корпорация Hawker Beechcraft Corporation (HBC) получила 24 августа, сейчас продолжаются работы по его сертификации в других странах. Самолет стал очередным шагом в развитии серии средней размерности Hawker 800, реализующим стратегический план обновления всего модельного ряда Hawker. В ценах текущего года стоимость Hawker 900XP в типовой комплектации составляет 14,3 млн долл.

Самолет сохранил салон той же размерности, что и в серии Hawker 800, — крупнейший в своем классе. Оборудование салона производится в заводском центре отделки HBC в г. Литл-Рок; аэродинамику самолета улучшают крыльевые законцовки, разработанные HBC.

«У Hawker 900XP реализовано прекрасное сочетание мощности и эффективности силовой установки и аэродинамического совершенства планера, — считает глава HBC Джим Шустер. — Новая модель останется мировым бестселлером в своем классе,

это будет достигнуто благодаря сокращению эксплуатационных расходов наряду со значительным улучшением показателей топливной эффективности и дальности полета, а также взлетных характеристик в условиях жарких и высокогорных аэропортов».

Эксплуатанты почувствуют улучшение эффективности новых двигателей TFE731-50R производства компании

Honeywell, потребляющих на 5% меньше топлива и сокращающих расходы на техническое обслуживание на 10%. В результате прямые эксплуатационные расходы снижаются на 5%, а удельные расходы на 1 км полета — на 6%.

Дальность полета с шестью пассажирами на борту и аэронавигационным запасом топлива, установленным NBAA, достигает почти 5200 км. При полете с приоритетом скорости дальность полета Hawker 900XP достигает почти 4300 км по сравнению с 3900 км у Hawker 850XP.

**Алексей Синицкий**

## Hawker 900XP Earns Type Certification

On August 24 the newest aircraft in Hawker Beechcraft's family of Hawker jets, the Hawker 900XP, received its FAA type certification. It is the latest evolution of the best-selling, mid-size Hawker 800 series. At a 2007 price of \$14.3 million (typically-equipped), deliveries of the Hawker 900XP began in September and foreign certifications are already being pursued.

The Hawker 900XP has the same cabin size as the Hawker

800 - the largest in its class. With a factory-customized interior provided by the Little Rock Completion Center, and performance-enhancing winglets, the 900XP is well positioned to remain one of the most preferred airplanes in the mid-size segment.

«The Hawker 900XP is the perfect combination of new engine power and efficiency with a leading class airframe,» said Jim Schuster, Hawker Beechcraft chairman and CEO. «Significant



Дальность полета Hawker 900XP с шестью пассажирами на борту достигает почти 5200 км

Long range cruise distance of Hawker 900XP (with six passengers) has been extended to almost 5,200 km

improvements in fuel efficiency, range, hot-and-high altitude takeoff performance and reduced cost of operations will ensure that it remains the world's best selling mid-size jet.»

New Honeywell TFE731-50R engines deliver lower operating costs thanks to a 5% lower fuel burn and 10% lower maintenance costs on MSP-enrolled engines. As a result, total direct

operating costs are reduced by 5% and the cost per nautical mile drops by 6%.

Long range cruise distance has been extended to almost 5,200 km (NBAA IFR range with six passengers). At high speed cruise, the range of the new Hawker 900XP is 4,300 km compared to 3,900 km in the Hawker 850XP.

**Alexey Sinistky**



В статической экспозиции JetExpo-2007 впервые в России представлены четыре модели линейки Cessna Citation: Mustang, Sovereign (на фото), Citation X и XLS. По словам Йорга Забитцера, управляющего директора австрийской компании Jet Alliance, представляющей Citation на рынках Восточной Европы, на сегодня в Россию поставлено четыре самолета этой линейки. На российском рынке компания делает ставки на Sovereign и Citation X. «По размерности эти типы наиболее симпатичны российским клиентам; кроме того, крейсерская скорость 973 км/ч делает Citation X самым скоростным бизнес-джетом. 90% владельцев ВС этих типов в мире — частные лица. В связи со снижением таможенных пошлин мы рассчитываем, что продажи в России возрастут соразмерно динамичному развитию рынка деловых перевозок», — говорит г-н Забитцер.

Марина Тарасова

## Hawker и Beechcraft получают российский сертификат

Американская компания Hawker Beechcraft завершает сертификацию наиболее популярных моделей своих деловых самолетов в России. По словам представителя компании в России Александра Шубина, до конца года будут получены российские сертификаты на модели Hawker 850 и Beechcraft



Представитель Hawker Beechcraft в России Александр Шубин считает, что сертификация поможет владельцам официально эксплуатировать свои машины в России

Premier 1A. «Сертификация поможет владельцам официально эксплуатировать свои машины в России», — отметил он. Сейчас российскими заказчиками уже эксплуатируется 7–8 самолетов Hawker и 10 Premier 1A. При этом речь идет

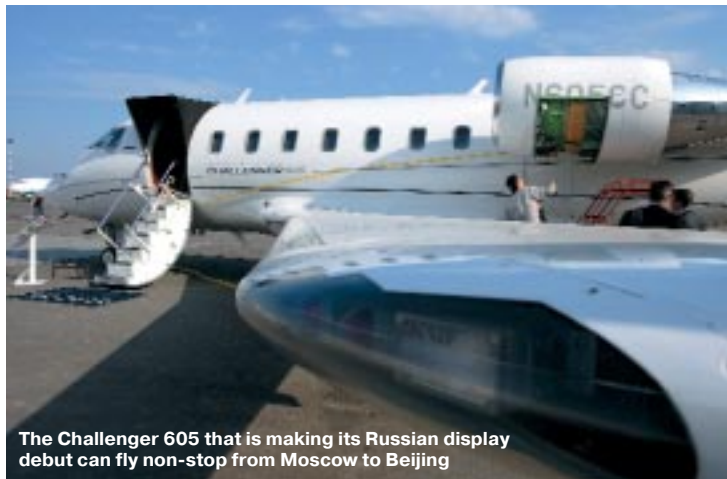
только о новых машинах, поставленных производителем.

О растущей популярности самолетов этой марки говорит тот факт, что привезенный в качестве экспоната на авиасалон МАКС-2007 Premier был продан заказчику прямо на выставке. Исполнительный директор компании Beechcraft Berlin Вольфганг Мюллер заявил, что сейчас компания принимает заказы на эту модель на I квартал 2008 г.

Рост отечественного рынка деловой авиации заставляет Hawker Beechcraft идти навстречу российским клиентам. Недавно американский производитель открыл офис в Честере, Великобритания. «Это очень удобно, — говорит Александр Шубин. — Раньше приходилось ехать в центральный офис в Вичите (Канзас), чтобы показать заказчику варианты отделки салона. Теперь можно за один день слетать в Честер и определиться с заказом». Кроме того, по словам Вольфганга Мюллера, до конца года швейцарский владелец сетей FBO — компания Jet Aviation — планирует открыть центр технического обслуживания самолетов Hawker Beechcraft в России.

**Максим Пядушкин**

## Big and Fast: Bombardier's Business Jets



The Challenger 605 that is making its Russian display debut can fly non-stop from Moscow to Beijing

Bombardier Aerospace is presenting its Challenger 605 and Challenger 850 widebody business jets and Bombardier Global 500 super large-class aircraft at JetExpo-2007.

The Challenger 605 is making its Russian display debut as operations with this jet began only in January. The aircraft is equipped with modern Pro Line 21 avionics by Rockwell Collins and newest Ethernet-based cabin management system. The aircraft features the most spacious cabin among current large-class business jets, permitting its passengers to move around freely. The Challenger 605 can fly non-stop from Moscow to

Beijing with five passengers in high comfort.

The Challenger 850 has inherited the high reliability of the CRJ200 regional jet family, featuring a comfortable cabin fitted with modern equipment and flight range of up to 5,636 km, allowing it to carry out trans-continental flights.

With a maximum range of 8,900 km, the high-speed Global 5000 can fly non-stop from Moscow to New York with eight passengers. Its flight-deck provides the best visibility among all business jets with a head-up display installed for increased flight safety and ease of operations.

**Alexey Sinitsky**

AgustaWestland демонстрирует на JetExpo-2007 двухдвигательный вертолет A109 Power. Выставленная машина внесена в российский регистр и принадлежит заказчику из Санкт-Петербурга. Представители итальянской компании рассказали «Обзору JetExpo-2007», что сегодня в России эксплуатируется уже 11 вертолетов AgustaWestland; все они принадлежат частным лицам. По словам представителя российской компании AVRON, которая сопровождала сделку по поставке A109, недавние изменения в российском Воздушном кодексе позволили частным владельцам самостоятельно эксплуатировать свои винтокрылые машины, что создало все условия для бума продаж вертолетов в России.



Further on.

| GRAND |



## Your solution.

As a global leader in helicopters, AgustaWestland offers you complete solutions designed specifically for you and your mission. From vertical lift support of military and police forces to corporate and offshore transport, to the demands of disaster relief, SAR and air medical operations.



AgustaWestland tailors solutions for you.

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

 **FINMECCANICA**

 **AgustaWestland**