

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo 8th International BizAv Show
ЧЕТВЕРГ,
4 СЕНТЯБРЯ 2014 ГОДАВнуково-3 сохранит
лидерство 4Falcon 5X in the
spotlight at
JetExpo 2014 6Евгений Андрачников
рассказал о
программе Sukhoi
Business Jet 8Российская деловая
авиация повзрослела . 10Pilatus выкатил
новый PC-24 12Bell Helicopter meets
expectations of
Russian customers . . . 14Russian bizavmarket
achieves maturity 16В Nextant рассчиты-
вают на Россию 22Business aviation
spreading to Russian
regions 24

Falcon 5X в центре внимания

Компания Dassault — впервые в России — демонстрирует на JetExpo 2014 полно-размерный макет салона самолета Falcon 5X, нового и самого большого из семейства Falcon. Представленный салон самолета длиной 770 см разделен на три зоны: клубная секция в передней зоне, конференционная группировка из четырех кресел в средней и изолированное помещение в задней части фюзеляжа. Салон 5X будет самым широким и высоким (196 см) среди бизнес-джетов Dassault. Его инновационной отличительной чертой станет иллюминатор Skylight в потолке передней части салона.

Созданный с чистого листа, 5X отличается от своих собратьев не только размерами фюзеляжа. Он получил новое крыло и новый турбовентиляторный двигатель Silvercrest от Safran Snecma. Производитель заявляет, что дальность полета этого 16-местного



Салон 5X будет самым широким и высоким среди бизнес-джетов Dassault

Jenia Sanguinetti-Balyshcheva

самолета (с восемью пассажирами на борту, при скорости 0,8М) составит 9630 км.

Сейчас программа 5X, анонсированная год назад, уверенно продвигается к началу летных испытаний, запланированных на следующий год: завершена сборка планера, оборудования и двигателей первого прототипа, проводятся испытания электрической и топливной систем.

Dassault не раскрывает подробностей портфеля заказов на Falcon 5X каталожной стоимостью 45 млн долл. В целом продажи бизнес-джетов семейства Falcon в России растут. «За первую половину 2014 г. мы получили столько же заказов, сколько за весь прошлый год», — рассказал Show Observer официальный представитель компании. ■

Елизавета Казачкова

План выставки на с. 26
SITE PLAN ON P. 26

Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ru



Read **Show Observer**
through ATO.ru mobile
application

SSJ 100 debuts at JetExpo

This year's JetExpo is the first to feature a new-generation Russian-made VIP aircraft in the static park. Sukhoi Civil Aircraft Company (SCAC) is demonstrating a Sukhoi Superjet 100 in VIP configuration, a special solution for Rostec Corporation.

Senior Vice-President Evgeny Andrachnikov told Show Observer that the aircraft is the first version of the Sukhoi Business Jet project, derived from the baseline SSJ version. This version is fitted with an 18-seat cabin developed by the Russian specialist Aerostyle, which has long been designing and installing aircraft interiors for various Russian government agencies.

The new business jet flies to 4,600 km fully loaded; additional fuel tanks extend the aircraft's range to 7,880 km. "We expect this

VIP version to be certified and delivered by the end of the year," Andrachnikov said. ■

Maxim Pyadushkin

The first VIP-configured SSJ 100 may be delivered before year-end



SCAC



Dmitry Petrochenko

Shortly before the opening of JetExpo 2014, the rotorcraft charter services provider Aerosoyuz inaugurated a new helicopter center at the 39th km on the outer side of the Moscow Automobile Ring Road (MKAD). This is the company's fourth such center in Moscow Region, and its third one along MKAD.

The new facility is located on the grounds of Rolf Premium, the luxury division of the local automo-

tive dealer Rolf. Tatyana Farnasova, the head of Rolf Premium, says the company hopes to attract new potential clients by hosting the helicopter center.

Aerosoyuz president Alexander Klimchuk says the center is quite compact: the hangar, helipad, maneuvering area and several other structures sit on 0.3 hectares. Around \$1 million was invested in the project, which is expected to break even in four to five years.

Another helicopter center built around Moscow

Farnasova says Aerosoyuz is planning to build several more helicopter centers at Rolf Premium sites. One such facility will be located at the intersection of MKAD with Kashirskoye Road. No timeline is being disclosed for its opening.

By the end of 2015, Aerosoyuz expects to have built seven more helicopter centers along MKAD. They will be selling, maintaining, refuelling and operating foreign-made light helicopters. Other services may include PPL training and conversion training to new types for professional pilots. The centers will provide air-taxi services, as well as operating aerial monitoring flights in the interests of the Emergencies Ministry (forest fire detection, etc.).

Speaking of his company's further plans, Klimchuk says Aerosoyuz will join other investors in the next few years in building about 50 helipads across Moscow Region. Earlier, Aerosoyuz business development director Denis Yevtsikhevich noted that all 50 facilities should be completed by the year 2017.

The helicopter centers along MKAD and the 50 helipads are included in a program to develop helicopter infrastructure, which is being supervised by the regional transport authority. Transport Minister Alexander Zaytsev says the administration's support is limited to legislative initiatives and will include no budget funding. ■

Valentin Makov

«ИСТНИОН» показывает новые Cessna Citation

На JetExpo 2014 группа компаний «ИстЮнион» выступит не только как оператор деловой авиации, но и впервые как официальный представитель по продажам самолетов Cessna Citation в России и СНГ. На статической стойке Внуково-3 она продемонстрирует две модели американского производителя: обновленный Cessna Citation Sovereign+ и XLS+, а на стенде компании посетители смогут увидеть модель Cessna Citation X+.

«Наша маркетинговая политика, как и предполагалось,

изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, демонстрации преимуществ перед «одноклассниками» в равной степени как в вопросе стоимости приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем», - ком-

ментирует Елена Жданова, директор по продажам и маркетингу компании «ИстЮнион».

С начала текущего года «ИстЮнион» увеличила свой парк воздушных судов с 10 до 12 машин. В управление группы компаний поступил первый самолет Falcon 900 и уже второй Gulfstream G650. Оба эти ВС будут эксплуатироваться в интересах частных клиентов. Таким образом, «ИстЮнион» эксплуатирует практически все типы воздушных судов, от Airbus ACJ318 до Gulfstream G200.

Как отмечают в компании, в целом прошлый год сложился для «ИстЮнион» весьма прогнозируемо. «2013 год был вполне стабильным, резкое уменьшение количества рейсов наблюдалось только в феврале. По сравнению с 2012 г. могу подтвердить рост примерно на 2,5–3,0%. Конечно, это не тот рост, который был лет пять назад, но тем не менее он продолжается. Скорее всего, это говорит о некоей сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит», — пояснил Сергей Сладков, начальник отдела организации чартерных рейсов «ИстЮнион». По его словам, в 2013 г. отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. «Думаю, что 2014-й будет похож на год прошедший: будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов», — сказал Сладков. ■

Дмитрий Петроченко



Обновленный Cessna Citation Sovereign+

Dmitry Petrochenko