



Приятно осознавать, что бизнес-авиация в России наконец-то становится отраслью со своими стандартами в обслуживании и четко продуманными схемами развития в среднесрочной перспективе. На этой неделе нам удалось побывать в новом бизнес-терминале санкт-петербургского аэропорта – комплексе «Пулково-3».

Возведенный с нуля в достаточно короткие сроки «Пулково-3», безусловно, станет визитной карточкой северной столицы для прилетающих бизнесменов. Автономность, функциональность, комфорт и высокий уровень подготовки персонала ставит «Пулково-3» в один ряд с аналогичными европейскими комплексами. Уже существующие производственные мощности позволяют иметь задел для развития FBO как минимум на ближайшие пять лет. А ряд прорабатываемых в настоящее время проектов возможно в будущем позволит терминалу потеснить и ряд московских FBO. Более подробно о планах развития «Пулково-3» мы подробно расскажем в одном из ближайших номеров BizavWeek.

На этой неделе одними из последних отчитались об итогах работы в прошлом году Embraer и Dassault Aviation. И если финансовые показатели были весьма прогнозируемы, то есть наблюдался ожидаемый рост доходов в сравнении с прошлым годом, то подтвержденные цифры по заказам очень порадовали. Судя по всему, 2013 год пройдет под знаком соперничества между основными производителями, и в результате этого вполне возможны перемены в стане лидеров.



## Jet Expo 2013 стартует по-новому

Центр бизнес-авиации «Внуково-3» выступит организатором единственной в России специализированной выставки деловой авиации Jet Expo 2013

стр. 14

## Подержанные турбопропы в фаворе

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в январе 2013 года. Сегмент подержанных турбопропов окончательно перешел в категорию «рынка продавца»

стр. 17

## Долгожданное выздоровление?

WINGX Advance опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в феврале 2013 года: европейская бизнес-авиация отлетала практически в ноль

стр. 18

## Состоялось очередное общее собрание ОНАДА

В соответствии с Уставом члены ОНАДА принимают решение по ключевым вопросам деятельности Ассоциации, а также дают оценку деятельности Правления за предшествующий год

стр. 19



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Qatar Executive усиливает позиции в России

Компания Qatar Executive – подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, назначила Наталью Кошевар на должность директора по продажам в России и странах СНГ. Это назначение обеспечит поддержку развивающегося сегмента бизнес-авиации на одном из ключевых рынков для компании.

В новой должности директора по продажам Наталья уделит особое внимание коммерческой и маркетинговой стратегии развития Qatar Executive в России и странах СНГ, в которых премиальный сегмент перевозок является одним из наиболее актуальных.



Работая в Москве, Наталья уделит особое внимание усилению присутствия Qatar Executive на российском рынке, расширению партнерской сети и обеспечению самых высоких стандартов обслуживания.

Наталья зарекомендовала себя как один из опытейших менеджеров в авиационной индустрии, имея за плечами более чем 10-летний опыт работы на различных менеджерских позициях.

До перехода в Qatar Executive Наталья возглавляла подразделение Департамента продаж в ОАО «Аэрофлот», которое управляло агентской сетью, в том числе и в премиальном сегменте, а также работала с ключевыми корпоративными клиентами, как на локальном, так и на зарубежных рынках.

На сегодняшний день Qatar Executive эксплуатирует шесть собственных самолетов Bombardier – у компании самый молодой флот бизнес-джетов в России и на Ближнем Востоке. Наряду с тремя Challenger 605, двумя Global 5000, Qatar Executive эксплуатирует роскошный Global XRS, который представлен в двух конфигурациях и позволяет разместить на борту до 13 пассажиров.

В ответ на высокую популярность VIP-услуг, Qatar Executive гарантирует постоянную доступность своих бизнес-джетов в России и дает возможность забронировать самолет как минимум за 4 часа до вылета, при этом регистрацию можно пройти за 30 минут до вылета.

Ориентируясь на российский рынок, Qatar Executive может обеспечить по запросу русскоговорящий экипаж, а также персональный выбор блюд из лучших ресторанов Москвы и других городов.



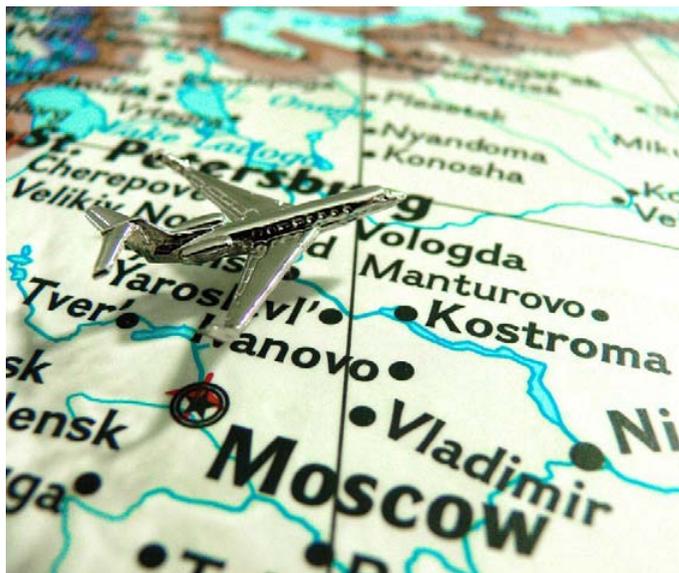
Тел./Факс: +7 (812) 704-3461  
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPHX  
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

## В Grossmann Jet Service заговорили по-русски

Поддерживая ориентацию на индивидуальный подход к своим клиентам и ввиду расширения своего присутствия на международных рынках, Grossmann Jet Service запустила новую версию сайта компании на русском языке.

Русскоязычная версия сайта доступна по адресу [www.grossmannjet.ru](http://www.grossmannjet.ru), аналогична основному сайту компании и содержит все материалы, доступные в английской версии. Благодаря такому усовершенствованию, разнообразная интересная информация и технические спецификации флота Grossmann Jet Service теперь доступны русскоговорящим пользователям на родном языке. Новый локализованный веб-сайт поможет компании Grossmann Jet Service наладить общение с предпринимателями на растущем российском рынке, где бизнес-стандарты и популярность услуг класса люкс в поездках находятся на подъеме.



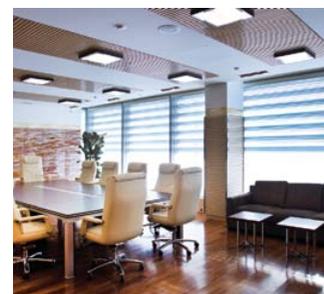
Этот важный шаг навстречу растущему международному сообществу демонстрирует энтузиазм Grossmann Jet Service в отношении потенциала развивающихся регионов, где компании уже удалось за многие годы работы обрести поддержку широкого и постоянно растущего круга клиентов.

Дагмар Гроссманн, генеральный директор компании, считает, что запуск русской версии сайта подтверждает приверженность Grossmann Jet Service к улучшению существующих услуг, предоставляемых клиентам в регионе, и привлечению новых клиентов на перспективных растущих рынках. Г-жа Гроссманн также обращается к русским владельцам воздушных судов с предложением по управлению бизнес-джетами и обслуживанию самолетов: «Прага является ключевым узлом в рамках трансевропейской сети аэропортов. Наше стратегически выгодное положение и высочайший уровень менеджмента, подтвержденный сертификатом «Шести Сигм», гарантируют идеальные условия для развития инвестиций в Праге, где расходы на функционирование компаний значительно ниже, чем в Москве».

«С момента своего создания в 2004 году Grossmann Jet Service предлагает своим клиентам безупречное обслуживание, доступное круглый год 24 часа в сутки, помощь многоязычного и квалифицированного персонала, бесплатные квотации и консультации в области чартерных бизнес-рейсов и управления авиацией», - комментируют в компании. В настоящее время парк компании состоит из самолетов Embraer Legacy 600 и Hawker 900XP. Базируется перевозчик в пражском аэропорту имени Вацлава Гавела.

В целях дальнейшего развития бизнеса и выхода на новые рынки компания рассматривает возможности запуска сайта на других языках, включая китайский.

## КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

## Летай кто хочет

Как сообщает УНИАН, вертолетная площадка в Каневе находится в государственной собственности и не передавалась в аренду и, следовательно, доступна всем желающим. Об этом на брифинге в Кабинете министров сообщил министр инфраструктуры Владимир Козак.

«Вертолетная площадка принадлежит нашей организации Украэрорух и находится на их балансе. Она работает и доступна для всех желающих. Вертодром не сдавали в аренду», - сказал он. В. Козак также сообщил, что вертолетная площадка в Каневе была сертифицирована в конце февраля 2013.

Как сообщал УНИАН, 11 марта Государственное предприятие обслуживания воздушного движения

Украины (Украэрорух) заявило, что вертодром «вертолетная площадка Канев» в селе Пекари является объектом государственной собственности и находится на их балансе. Вертодром «Канев» начал операционную деятельность с 1 марта 2013 года.

12 марта народный депутат Николай Томенко обратился к генеральному прокурору Украины и гендиректору государственного предприятия «Украэрорух» с просьбой предоставить исчерпывающую информацию об условиях финансирования и эксплуатации вертолетной площадки возле Тарасовой горы в Каневе.

Н. Томенко требует у Генпрокуратуры выяснить, почему объект, который был построен за бюджетные



средства с целью его использования во время Евро-2012 и официально открытый еще до начала Евро-2012, не использовался по целевому назначению в соответствующий период, а также на что расходовались средства по финансированию строительства и содержанию данного вертодрома, который был введен в эксплуатацию, по сообщению ГП «Украэрорух», более чем за полгода после проведения Евро-2012 - лишь 1 марта текущего года.

Вертодром Центра Административно-деловой авиации рассчитан на прием тяжелых вертолетов весом до 13 тонн, сертифицированных по категории «А», в частности, Ми-8, которые эксплуатируются Министерством чрезвычайных ситуаций. Конструктивная часть вертодрома, а также несколько уровней подпорных стен вдоль участка спроектированы так, чтобы укрепить склоны и не допустить сползания грунта. Строительство Центра Административно-деловой авиации началось в октябре 2010 года. Заказчик строительства - ООО «Амадеус Ко», генеральный подрядчик - совместное украинско-французское предприятие с иностранными инвестициями ООО «Основа-Солсиф». Под строительство был отведен земельный участок площадью 2,1839 га.

## Bell подвел итоги Heli-Ехро 2013

Bell Helicopter представил на выставке Heli-Ехро 2013 в Лас Вегасе четыре вертолета Bell 407GT, Bell 412ЕPI, Bell 429 и Bell 429EMS. Выставку открыл президент Bell Helicopter Джон Гаррисон с объявлением о подписании контракта на поставку 30 вертолетов Bell для Air Medical Holdings Group. Эта сделка - один из самых больших заказов в истории Heli-Ехро.

Президент Bell Helicopter представил гостям выставки новинки вертолетов Bell, а также рассказал, на каком этапе находится проект 525 Relentless.

Было объявлено о создании двух новых модификаций вертолетов Bell 407 и 412. Новая версия Bell 407GT создана специально для армии и основанная

на базе бестселлера Bell 407GX. Наиболее продвинутая модификация Bell 412ЕPI создана на платформе Bell 412 и оснащена полностью интегрированной стеклянной кабиной пилота. Джон Гаррисон объявил гостям, с нетерпением ожидающим появления Bell 525 на рынке, о его первом полете, запланированном на 2014 год.

Всего на выставке было подписано 50 договоров на покупку вертолетов Bell Helicopter. Heli-Ехро прошла успешно и для российского представительства. В течение выставки были подписаны три договора на поставку одного вертолета Bell-429EMS&VIP и двух Bell-407GX в Россию.



**bell helicopter** Your Mission: save lives  
A Textron Company

Jet Transfer -  
официальный представитель  
**Bell Helicopter**  
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03  
[www.bellhelicopter.jettransfer.ru](http://www.bellhelicopter.jettransfer.ru)

## Меридиан «укрепил» ОНАДА

13 марта 2013 года состоялось годовое общее собрание Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА), на котором было принято единогласное решение о включении в состав Правления ОНАДА Генерального директора авиакомпании «Меридиан» Владимира Лапинского.

Включение руководителя ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» в коллегиальный орган управления позволит Ассоциации использовать двадцатилетний опыт авиакомпании, придаст ей новый импульс развития по основным направлениям деятельности и упрочнит ее позиции при взаимодействии с уполномоченными органами в области гражданской авиации – говорится в официальном сообщении компании.

«Одной из наиболее сильных сторон нашей авиакомпании «Меридиан» является разработанная и результативно функционирующая система управления безопасностью полетов и менеджмента качества. Мы готовы делиться накопленным опытом по различным направлениям с нашими коллегами по Ассоциации», – комментирует г-н Лапинский. Авиакомпания «Меридиан» вступила в ОНАДА в начале февраля текущего года.

Общее число членов ОНАДА, действительных и ассоциированных, на конец 2012 года составило почти 80 организаций, занятых в сфере бизнес-авиации.

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения.

## С 1 апреля придется платить

В Великобритании с 1 апреля 2013 года вводится новый налог для вылетающих пассажиров, пользующихся услугами бизнес-авиации (APD - air passenger duty). Согласно официальному сообщению государственной налоговой службы Великобритании, новый налог будет рассчитываться исходя из количества пассажиров и класса самолета.

От уплаты налога освобождены бизнес-джеты массой менее 12555 фунтов (5,7 тонн). С пассажиров, вылетающих на бизнес-джете с максимальной взлетной массой от 12566 до 44092 фунтов (20 тонн) будет взиматься плата по ставкам коммерческих авиалиний от £13 до £94 (от \$ 28,37 до \$140,35). Самолеты весом более 44092 фунтов и до 19 мест будут платить более высокие ставки – от £52 до £376 (\$ 77,64 до \$ 561,41) за пассажира. При этом экипаж освобождается от уплаты данных налогов. Операторы, которые выполняют достаточно большое количество рейсов из Великобритании, должны до 1 апреля 2013 года пройти процедуру регистрации в таможенных органах страны. Для компаний, осуществляющих менее 12-ти рейсов в год, предусмотрена система упрощенной отчетности.

В настоящее время APD взимается со всех пассажиров, вылетающих из аэропортов Великобритании на самолете со взлетным весом более 10 т или вместимостью более 20 пасс. Исключение составляют международные транзитные пассажиры, которые делают в стране пересадку длительностью не более 24 ч. Налог рассчитывается исходя из дальности полета. Официально он преследует экологические цели, но критики говорят о том, что он не учитывает эффективность воздушных судов. В Великобритании налог на авиапассажиров был удвоен в 2007 г. и с тех пор повышается каждый год.



Руководители крупнейших авиаперевозчиков неоднократно заявляли в своих обращениях в авиационные власти Великобритании, что негативное влияние этого налога на экономику страны перевешивает экономическую выгоду от собранных средств. Они указали на то, что происходящее в Великобритании зеркально повторяет ситуацию в Нидерландах в 2008–2009 гг., когда там был введен схожий налог. Через год он был отменен, т. к. исследования показали, что убытки голландской экономики от него почти в четыре раза превысили сумму собранных средств.

## Русский час по-бразильски

В рамках ежегодной вертолетной выставки Heli Expo 2013 был проведен традиционный «Русский час», на котором холдингом Вертолеты России и Ассоциация Вертолетной Индустрии совместно с бразильскими коллегами был презентован проект Atlas Taxi Aero. Бразильская компания Atlas Táxi Aéreo уже эксплуатирует средние многоцелевые вертолеты Ми-171А1, которые были поставлены годом ранее. Эти вертолеты победили в тендере бразильской национальной нефтяной компании Petrobras, и, вероятно, в будущем парк этих машин будет увеличен.

Бразильская сторона считает, что своим успехом проект Ми-171А обязан трем факторам - во-первых, знанию рынка и эффективностью работы компании Atlas (которой также удалось запустить процедуру сертификации типа этого вертолета в Бразилии), во-вторых, всесторонней поддержке Вертолетов России и их готовностью обеспечить эффективное функционирование своих машин в интересах бразильского заказчика, и в-третьих, техническим ресурсам и услугам, оказываемым колумбийской компанией Vertical de Aviacion для поддержки эксплуатации Ми-171А.

Ну и, конечно же, на презентации подробно рассказали о новых вертолетах Ка-62, которые Atlas Táxi Aéreo получит одной из первых. Напомним, что согласно ранее подписанному контракту, в период с первого квартала 2015 года по первый квартал 2016 года будет поставлено семь Ка-62. Контракт подразумевает также опцион на поставку дополнительно семи вертолетов данной модели. Испытания Ка-62 планируется начать в 2013 году, а к 2015 году холдинг Вертолеты России рассчитывает сертифицировать вертолет для международного использования, в том числе в Бразилии.

## Малярные работы за 13 млн. рублей

Специальный летный отряд «Россия», специализирующийся на перевозках первых лиц государства, объявил тендер на полную перекраску самолета Ил-96-300 (бортовой номер RA-96012), сообщает РИА Новости. На эти цели планируется направить более 13,3 миллиона рублей, следует из заявки, размещенной на портале госзакупок.

Согласно проектной документации, исполнителю госконтракта предстоит, в частности, удалить старое лакокрасочное покрытие с внешней поверхности фюзеляжа, крыла, киля, стабилизатора, пилонов и мотогондол воздушного судна, окрасить эти поверхности эмалью светло-серого цвета, а также нанести символику, флаг РФ и бортовой номер. Кроме того, победитель тендера должен восстановить повреж-

денный герметик по стыковочным швам в зонах проведения работ.

Максимальный срок выполнения работ составляет не более 18 календарных дней с момента передачи самолета исполнителю, отмечается в документе. Заявки на участие в тендере принимаются до 15 апреля, подведение итогов конкурса назначено на 17 апреля 2013 года.

В конце прошлого года пресс-секретарь управления делами президента РФ Виктор Хреков сообщил, что два «борта номер один» - RA-96012 (так называемый «ельцинский борт») и RA-96016 («путинский борт») останутся в резерве, пока не выработают свой ресурс.



Фото Pavel Adzhigildaev, www.RussianPlanes.net

## На пределе дальности

Флагман компании Gulfstream Aerospace – ультрадальний G650, недавно установил еще один рекорд скорости между городами, причем почти на пределе своей дальности полета. На этот раз соединены Мельбурн и Абу-Даби. Это один из шести потенциальных рекордов флагмана воздушного парка в этом году.

Рекорд скорости был установлен после того, как демонстратор покинул авиасалон Avalon 2013 для участия в авиационной выставке в Абу-Даби. G650, имея на борту пятерых членов экипажа и двух пассажиров, вылетел из международного аэропорта в Мельбурне и приземлился через 13 часов и 5 минут в аэропорту Аль-Батин в Абу-Даби. Протяженность этого полета составила 6 329 морских миль (11 721 км) при средней скорости 0,87 Маха.

Перелет из Мельбурна в Абу-Даби - это самый длинный беспосадочный перелет демонстрационного самолета с момента ввода его в эксплуатацию в конце 2012 года. До этого его самым продолжительным перелетом был полет из Дохи, Катар, в Тетерборо, Нью-Джерси, с расстоянием 6 102 морские мили (11 301 км), который самолет выполнил за 13 часов и 3 минуты.

После утверждения Национальной ассоциацией воздухоплавания США этот рекорд будет направлен в Международную Авиационную Федерацию в Швейцарии для признания его в качестве мирового рекорда.

Благодаря огромной дальности полета, составляющей 7 000 морских миль (12 964 км), и при этом крейсерской скорости 0,85 Маха, G650 может летать дальше, чем любой другой бизнес-джет этого класса.

## Gulfstream поставил G280 в Азербайджан

Азербайджанский оператор бизнес-авиации SW Business Aviation получил первый из двух заказанных самолетов G280 (бортовой номер 4K-AZ280). Самолет уже прибыл в Международный аэропорт Баку и приступит к эксплуатации в начале следующей недели.

В настоящее время Silk Way Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G550, G450 и G200. В воздушном парке перевозчика также имеются Boeing 727-200 для перевозки небольших делегаций и двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке (также достаточно редкий среди эксплуатантов). Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским эскизам.

В 2015 году Silk Way Business Aviation станет владельцем новейшей модели самолета Gulfstream G650 одной из первых на постсоветском пространстве. Компания Silk Way Business Aviation базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева, г. Баку, Азербайджанская Республика. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам.

Silk Way Business Aviation является эксклюзивным агентом (FBO) для чартерных рейсов и рейсов деловой авиации в Азербайджане. В Баку недавно открылся роскошный терминал деловой авиации. Компания также представлена в аэропортах городов Гянджи, Нахичевани, Ленкорани и Закатал.



Фото john.lythgoe, www.flickr.com

## Marshall Group покупает FlairJet

Корпорация Marshall Aerospace and Defence Group, которая владеет компаниями Marshall Airport Cambridge и Marshall Executive Aviation, сообщает о покупке 100 % акций компании FlairJet, базирующейся в лондонском аэропорту Оксфорд. Приобретение оператора стало очередным шагом Marshall Group по увеличению «авиационной» доли в общем бизнесе компании.

FlairJet существует с 2009 года. Базируясь в лондонском аэропорту Оксфорд, компания осуществляет рейсы по всей Европе. Основную загрузку чартерные рейсы в FlairJet делают авиаброкеры (до 90%). Именно по этой причине компания активно работает в новых для себя регионах, включая европейскую часть России. Планируется, что FlairJet станет частью недавно созданного Marshall Group бренда - Jetability (служба «одного окна»).

В Marshall Group надеются сохранить самобытность FlairJet, и первым шагом для этого стало назначение основателя компании Дэвида Флетчера управляющим директором новой авиакомпании. До конца года Marshall Group планирует существенное увеличение самолетного парка – четыре самолета в 2013 году и 16 – в 2014 году. Пополнение флота будет осуществляться в том числе за счет подписания контрактов на управление бизнес-джетами среднего и ультрадальнего классов.

И уже в этом году менеджмент Marshall Group рассчитывает на «экспорт» бренда Jetability в США и страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Генеральный директор Marshall Aerospace and Defence Group Стив Фиц-Джеральд и управляющий директор и основатель FlairJet Дэвид Флетчер.

## LEA получил первый Phenom 300

London Executive Aviation (LEA), один из крупнейших европейских операторов деловой авиации, расширил свой флот, получив в начале марта 2013 года первый Embraer Phenom 300.

Самолет, который имеет бортовой номер G-JAGA, вмещает до семи пассажиров и будет базироваться в London Luton Airport. Это единственный Phenom 300, в настоящее время доступный для чартера в Великобритании. С прибытием Phenom 300 общее количество самолетов в парке LEA достигло 29 машин. Phenom 300 является наиболее технологически продвинутым бизнес-джетом в своем классе. Благодаря отличным взлетно-посадочным характеристикам, высокой крейсерской скорости и дальности в 1971 морских миль, он идеально подходит для европейских поездок, как по работе, так и по бизнесу.

Патрик Маргетсон-Рашмор, генеральный директор London Executive Aviation, говорит: «Мы рады до-

бавить в наш авиапарк первый Phenom 300 и стать единственным оператором, который сейчас может предложить этот самолет для чартера в Великобритании. Благодаря просторному и комфортабельному салону и самому большому багажному отсеку в своем классе, Phenom 300 будет одним из самых популярных самолетов среди наших клиентов».

Пилоты Стефан Педерсен и Ян Остин, которые перегоняли Phenom 300 из Бразилии в Лондон, говорят: «Мы летели назад в Лондон в течение трех дней. Маршрут проходил через Карибский бассейн, США и Рейкьявик (аэропорт Кефлавик). Благодаря высокой крейсерской скорости и давлению воздуха в кабине, которое соответствует небольшой высоте, Phenom 300 является одним из самых приятных, удобных и красивых бизнес-джетов».

Напомним, что с этого года London Executive Aviation является ассоциированным членом ОНАДА.



Фото Robert Camp1, www.flickr.com

## Италия на перепутье

Пока Италия находится в политическом тупике и неопределенности после парламентских выборов 24-25 февраля 2013 года, рынок деловой авиации страны продолжает пребывать в коматозном состоянии. И все же, несмотря на падение спроса на международные полеты в Италию и депрессию внутреннего рынка, интересно будет посмотреть, как повлияют предстоящие политические решения на итальянский трафик бизнес-джетов, если вообще такое влияние будет иметь место.

По данным Eurocontrol, в 2012 году на внутреннем рынке деловой авиации Италии трафик упал почти на 20%, причем легкие бизнес-джеты, которые раньше были наиболее востребованы на небольших расстояниях страны, пострадали от этого падения больше всего. Однако в первые два месяца 2013 года Avinode зафиксировал «всего лишь» 10% снижения, что может свидетельствовать о замедлении темпов падения активности деловой авиации на Апеннингах. Активность международных полетов бизнес-авиации в направлении Италии в течение последних 12-и месяцев также падала, что, в общем, соответствовало тенденции на крупных европейских рынках. Единственным исключением из этого правила стали полеты из Великобритании и России. Похоже на то, что спрос на рейсы в итальянские аэропорты из этих стран в течение прошлого года стабилизировался.

Однако светом в конце «итальянского тоннеля» может стать чуть более выраженный рост цен. Несмотря на падающие цифры активности в прошлом году, ценообразование в стране стабилизировалось, и, кажется, даже наметился небольшой подъем. Это может считаться для рынка хорошим ранним индикатором после нескольких лет падения цен.

## Hangar8 разворачивается на Мальте

Британский оператор Hangar8 сообщает о создании дочерней компании на Мальте. Hangar8 Malta уже получила сертификат эксплуатанта авиационных властей острова и приступила к полетам на самолетах Hawker 900XP, Beechcraft King Air 350, Beechcraft King Air C90, а в начале марта к ним присоединилась еще и Cessna Citation Ultra.

Начало полетов Hangar8 Malta стало логичным шагом в международной экспансии перевозчика. В 2012 году компания уже приобрела нигерийского оператора Star-Gate Aviation (сумма сделки \$ 496 тыс.). Это автоматически сделало Hangar8 ключевым игроком на африканском рынке, где компания реализует грандиозные планы развития аэропортов Абуджа (Нигерия) и Пуэнт-Нуар (Конго). Аналогичный проект Hangar8 также реализует в Алматы (Казахстан).

В компании надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте составит 9-11%. И эти прогнозы весьма реальные. В последнее время все чаще Мальта становится местом открытия дочерних компаний ряда крупных операторов. Только за последний год здесь появились «мальтийские филиалы» VistaJet и Avcon Jet. Ну а самым ярким примером успешного бизнеса на острове можно считать создание Comlux Malta. Сейчас здесь также успешно работают и местные операторы, среди которых Luxwing и Hyperion Aviation, имеющий один из самых больших парков самолетов Bombardier Global в Европе.

В Hangar8 также подвели итоги прошлого года. Промежуточный прогноз, опубликованный в ноябре 2012 года, полностью оправдался. Согласно данным

компании, операционная прибыль перевозчика выросла на 32% и в денежном эквиваленте составила £4,9 млн. (выручка за этот период составила £ 17 млн.). Подводя итоги 2012 года, в компании констатируют устойчивый спрос на большие бизнес-джеты, который наблюдался на протяжении всего финансового года. В этом сегменте оператор увеличил показатели на 18%. В 2012 году компания добавила в свой флот еще пять широкофюзеляжных самолетов, и этот тренд также будет продолжен в этом году.

Руководство оператора довольно итогами 2012 года. Найджел Пэйн, председатель правления компании, комментируя результаты говорит: «Я восхищен работой Hangar8 в течение прошедшего финансового года. Благодаря нашим стратегическим шагам в области маркетинга на европейском рынке и существенной модернизации парка, мы имеем подобные цифры. Кроме того, наш план развития, обозначенный во время размещения IPO в конце 2010 года, выполнен. В то время как наши результаты подчеркивают существенный прогресс, которого Hangar8 добилась в бизнесе, мы смотрим в будущее с уверенностью и оптимизмом».

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время собственный парк компании, базирующейся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из тридцати одного самолета, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100. Кроме того, в управлении перевозчика на ноябрь 2012 года находилось 30 воздушных судов.

## Amira Air пополняет флот

Австрийский оператор Amira Air в марте 2013 года увеличил воздушный парк, получив два новых самолета Bombardier Challenger 300, которые будут находиться в управлении компании. Оба самолета зарегистрированы в Австрии и в начале следующей недели будут доступны для выполнения чартеров.

Таким образом, из 14 самолетов находящихся в парке Amira Air (Bombardier Challenger 300, Global Express, Global 5000, Challenger 604, Hawker 400XP, Cessna Citation CJ2+), девять – Challenger 300. Это делает компанию крупнейшим эксплуатантом самолетов данного типа в Европе. До конца года парк компании также пополнится несколькими новыми самолетами, среди которых Citation Excel, Challenger 300 и Challenger 605.

Новые самолеты будут эксплуатироваться в соответствии с подписанным в начале января 2013 года договором между Amira Air и Zeptair AG – швейцарским оператором, который будет заниматься менеджментом и продажей рейса.

Помимо укрепления позиций на европейском и ближневосточном рынках, Amira Air все стремительнее развивает «североамериканское» направление. После ввода в эксплуатацию в мае 2012 года флагмана Global 5000 (с системой Vision Flight Deck), оператор значительно увеличил количество рейсов между Европой и США. Так, в соответствии с данными, опубликованными Amira Air, за второе полугодие 2012 года трафик над Атлантикой увеличился на 8,4%, что на общем негативном фоне динамики полетов по этим направлениям является неоспоримым достижением перевозчика. Особо стоит отметить, что с вводом в эксплуатацию новых бизнес-джетов ценовая политика перевозчика осталась неизменной.

## Vibro-Air получает эксклюзивный Phenom 300

Оператор бизнес-авиации Vibro-Air Flugservice GmbH, базирующийся в Дюссельдорфе, до конца марта 2013 года приступит к полетам на новом самолете Embraer Phenom 300 (бортовой номер D-CHIC), который компания получила в середине месяца.

Новый бизнес-джет имеет ряд опций, которые отличают его от остальных деловых самолетов этого класса. В частности, салон этого Phenom 300 оборудован шестью пассажирскими креслами с кожаной отделкой, а элементы интерьера выполнены из слоновой кости. Также новый джет буквально напичкан умными гаджетами, позволяющими активно работать и комфортно отдыхать. Специально по заказу компании в самолете существенно увеличен грузовой отсек, который теперь идеально подходит для перевозки снаряжения для гольфа и лыжных видов спорта. Планируется, что новый Phenom 300 будет работать на внутриевропейских направлениях по маршрутам «традиционного» отдыха европейцев.

Однако замыкаться только на Европе оператор не собирается. В 2013 году Vibro-Air планирует существенно увеличить долю полетов по российским и украинским направлениям.

Как рассказали BizavNews в компании, проанализировав итоги работы в 2012 году менеджмент Vibro-Air немного скорректировал свои планы развития на 2013 год. В связи с достаточно низкой активностью европейских бизнес-перевозок в целом и на внутреннем немецком рынке в частности, компания пришла к выводу, что в 2012 году полеты по «постсоветским» направлениям стали некой «палочкой-выручалочкой» для оператора. Среди наиболее популярных направлений в Vibro-Air выделяют Москву, Санкт-Петербург и Сочи, а также Киев и Донецк.

В апреле 2013 года компания окончательно определится с открытием в Москве офиса продаж.



## В аэропорту Бристоля открылся FBO

Bristol Flying Centre Group (BFC), оператор по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Бристоль, сообщает о вводе в эксплуатацию нового FBO, рассчитанного на обслуживание до 50 пассажиров одновременно и включающего в себя две пассажирских зоны, отдельные помещения для отдыха экипажей, переговорные комнаты и автономную автомобильную стоянку. Новый FBO является единственным в аэропорту Бристоль и станет крупнейшим авиационным комплексом по обслуживанию бизнес-авиации и на юго-западе Англии.

По мнению экспертов BFC, в процессе реализации этого проекта по итогам года уже можно прогнозировать увеличение пассажиропотока через аэропорт на фантастические 1700% в год. Правда здесь речь идет об общем пассажирообороте через аэропорт, а конкретная цифра по бизнес-авиации не уточняется. Также впервые в истории аэропорта в апреле 2013 года здесь появится базовый бизнес-оператор – Centrelineair, который планирует заbazировать в Бристолье несколько самолетов Cessna Citation CJ2 и «наладить» всю цепочку обслуживания бизнес-джетов, от хэндлинга до кейтеринга.

Как отмечают в BFC, в настоящее время регион юго-запада Великобритании недооценен с точки зрения экономической эффективности ведения авиационного бизнеса, и реализация нового проекта в аэропорту Бристоля является первым шагом для более комплексного развития бизнес-авиации в этом регионе.

Уже сейчас компания формирует новые коммерческие предложения для британских операторов и активно ищет дополнительные инвестиции для модернизации ныне существующего аэропортового хозяйства.

## Аэропорт Пхукета нашел место для бизнес-джетов

Госкорпорация Airports of Thailand (AoT), управляющая аэропортом Пхукета, нашла решение проблемы с обслуживанием бизнес-джетов, сообщают «Новости Пхукета». Компания рассчитывает, что землю для расширения существующего комплекса можно взять из «неприкосновенных запасов» Королевских военно-морских сил Таиланда.

Напомним, что на Новый 2013 год Phuket International столкнулся с неожиданной проблемой. Из-за крайней загруженности в высокий сезон аэропорт чуть было не потерял одну из самых престижных групп клиентов – пассажиров частных самолетов. Бизнес-джетам зачастую приходилось по несколько часов ожидать взлета и посадки, поскольку аэропорт был занят обслуживанием крупных лайнеров, доставляющих по несколько сотен пассажиров за один рейс. Расширение бизнес-зоны заложено в план модернизации аэропорта, однако ждать до 2015 года, когда работы будут закончены, слишком опасно – за это время Пхукет может просто потерять самых дорогих туристов.

Изучившие возможности аэропорта специалисты AoT пришли к выводу, что дополнительные стоянки под бизнес-джеты можно было бы оборудовать на пустующем участке площадью в 6,4 га, прилегающем к аэропорту с севера. Заасфальтированная пустая площадка, расположенная вплотную к аэропорту, отлично подходит для размещения воздушных судов. Однако чтобы начать ее использовать, нужно договориться с командованием ВМС Таиланда.

«В ближайшее время мы проведем переговоры с представителями флота о предоставлении участка под оборудование стоянок для самолетов», – пообещал действующий президент AoT Сомчай Савасдипон.



Источник в авиационной отрасли рассказал Bangkok Post о том, что подобные прецеденты уже были в истории Пхукета. По его сведениям, командование флота неоднократно сдавало землю под парковку бизнес-джетов состоятельным путешественникам. Соглашения были разовыми и заключались в частном порядке. Однако месяц назад этой практике был положен конец «из соображений безопасности».

Как пишет Bangkok Post, AoT уже нашла ряд союзников в борьбе за землю ВМС. В частности, план поддержала Азиатская ассоциация бизнес-авиации. «План хорош для немедленного решения проблемы, но мы бы также хотели, чтобы AoT в целом активно занималась проблемой бизнес-джетов, поскольку увеличение числа принимаемых частных самолетов – неотъемлемая часть развития аэропорта Пхукета», – заявил представитель ассоциации Джайават Наварат. В частности, он напоминает о необходимости выделить под бизнес-авиацию отдельные терминал и систему портовых служб, чего нынешний план модернизации Phuket International Airport пока что не предполагает.

## Bell Helicopter назначает нового торгового представителя в России

В рамках прошедшей в начале марта выставки Heli Expo 2013 Bell Helicopter объявил о назначении Санкт-Петербургской компании Heli-Drive новым независимым торговым представителем в России, отвечающим за продажи вертолетов Bell Helicopter в северо-западном регионе России. Также в Bell Helicopter сообщили о подписании договоров на поставку в Россию двух вертолетов Bell 429 и трех Bell 407GX. Вертолеты будут поставлены в течение 2013 года, как в VIP-конфигурации, так и в варианте VIP/EMS. Комментируя появление нового представителя в России, в Bell Helicopter отмечают, что российский рынок один из ключевых для компании, и выход Heli-Drive в сегмент продаж позволит существенно увеличить портфель заказов производителя и расширить линейку предоставляемых услуг.



«Мы всегда рассчитывали получить возможность предлагать клиентам именно этот продукт. Договоренности с Bell Helicopter - это закономерный результат нашей деятельности», - комментирует Иван Яценко, генеральный директор Heli-Drive. «Продукции Bell Helicopter идеально подходят для суровых условий России».

Напомним, что в конце декабря 2012 года компания Jet Transfer, официальный представитель по продажам Bell Helicopter в России и Украине, и Heli-Drive договорились о стратегическом сотрудничестве в рамках продвижения на рынок продукции Bell Helicopter. В рамках сотрудничества двух компаний предусмотрены различные направления деятельности. В том числе и продажа популярных моделей

вертолетов, таких как Bell 407GX и уже ставшего самым востребованным вертолетом в России Bell 429.

«Стремительное развитие компании Heli-Drive, строительство современного вертодрома, профессиональный подход персонала располагают к глобальному сотрудничеству», - комментирует генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов. «Мы понимаем, что столь мощный вертолетный комплекс в Северо-Западном регионе страны будет способствовать более успешному продвижению на рынке вертолетов Bell, и мы готовы к взаимной поддержке». «Это, безусловно, шаг вперед для всех нас», - продолжает Александр Евдокимов. «Теперь мы настоящие профессиональные партнеры. Если раньше мы

имели просто договоренности о сотрудничестве с Heli-Drive, то теперь все это приобрело официальный статус. Северо-Запад очень важен для нас, и мы рады, что именно Heli-Drive теперь займется продвижением вертолетов Bell в этом перспективном, с нашей точки зрения, регионе».

Heli-Drive – один из крупных вертолетных комплексов в России. Вертодром занимает стратегически важную позицию, располагаясь в южной части Санкт-Петербурга, в городской черте, с удобной транспортной доступностью, вблизи скоростных городских магистралей, международного аэропорта Пулково и морского порта. В данный момент завершено строительство первого здания вертолетного центра Heli-Drive, на первом этаже которого будут помещения для обслуживания и хранения вертолетов, на втором кабинеты для персонала

и большой гостиный зал с камином для отдыха и общения членов вертолетного клуба. Сейчас продолжается возведение основного здания вертолетного центра общей площадью в 8000 кв.м., с просторными помещениями для базирования вертолетов, сервисным центром, рестораном, спа-комплексом, тренажерным залом и гостиничными номерами. Строительство данного проекта будет завершено в 3 квартале 2013 года.

Наличие двух дилеров в одной стране не свойственно для Bell Helicopter, но для России сделано исключение в виду начала бурного роста местного вертолетного рынка и большой территории страны.

## Jet Expo 2013 стартует по-новому

С 12 по 14 сентября 2013 года Центр бизнес авиации «Внуково-3» уже третий год подряд выступит единой площадкой для проведения выставки деловой авиации. В этом году руководством «Джет Экспо» и группой компаний Внуковского аэропортового комплекса принято решение об организации выставки без привлечения сторонних управляющих компаний. Прямое сотрудничество с производителями бизнес-джетов, вертолетов, организациями и ассоциациями деловой авиации позволит не только

повысить популярность выставки в авиационных кругах, но и привлечь дополнительное внимание со стороны западных клиентов и партнеров.

Многолетняя работа «Внуково-3» в сфере деловой авиации позволит повысить престиж выставки, существенно расширить количество экспонентов, привлечь новых участников и организовать встречу лидеров рынка деловой авиации.

Центр бизнес авиации «Внуково-3», как лидер среди аэропортов России и стран СНГ по обслуживанию рейсов бизнес авиации, полностью разместит восьмую выставку деловой авиации Jet Expo 2013 и представит ее на качественно новом уровне организации подобных мероприятий. Основным преимуществом посещения выставки по-прежнему может считаться близость расположения павильона со статической площадкой, а также высокий уровень инфраструктуры. Это обеспечит максимальный комфорт для желающих посетить выставку.

Деловая авиация является одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка. Выставка деловой авиации Jet Expo не только повышает престиж Российской Федерации на мировой арене, но и открывает новые горизонты для зарубежных компаний на российском рынке. Традиционно в выставке на площадке «Внуково-3» принимают участие ведущие мировые компании по производству воздушных судов и обслуживанию деловой авиации. На статической площадке будут представлены воздушные суда административного класса от мировых производителей: Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Hawker Beechcraft, Piaggio Aero, Daher Socata.

Центр бизнес авиации «Внуково-3» приглашает компании, работающие на рынке деловой авиации, принять участие в единственной в России специализированной выставке Jet Expo 2013.

Руководитель проекта - Лобанов Константин  
[klobanov@vnukovo3.ru](mailto:klobanov@vnukovo3.ru)



## Dassault Aviation увеличила продажи в 2012 году

Французский производитель гражданских и военных самолетов Dassault Aviation SA в четверг, 14 марта 2013 года, отчитался о результатах работы в 2012 году. Компания сообщила о 25-процентном росте чистой прибыли в 2012 году, что стало возможно благодаря увеличению поставок бизнес-джетов Falcon.

Выручка производителя увеличилась на 19%, достигнув EUR 3,94 млрд., а консолидированная чистая прибыль выросла на 25% до EUR 524 млн., а рентабельность увеличилась на 0,6 процентных пункта до 13,3%.

Подразделение по производству бизнес-джетов Falcon получило в течение 2012 года доход в размере EUR 2,797 млрд., что на 16% больше, чем в 2011 году. В общей структуре доходов Dassault Aviation подразделение Falcon в 2012 году заработало 71%.

В течение 2012 года Dassault Aviation поставила 66 бизнес-джетов Falcon (в 2011 году было поставлено 63 деловых самолета) и 11 многоцелевых боевых самолетов Rafale (столько же было поставлено и в 2011 году). Среди поставленных в прошлом году деловых самолетов – семь Falcon 900LX, 22 Falcon 2000LX и 37 Falcon 7X.

В 2012 году производитель получил чистые заказы (за вычетом отмен) на 58 Falcon, по сравнению с 36 чистыми заказами в 2011 году. Стоимость этих заказов составила EUR 3,23 млрд., по сравнению с EUR 2,86 млрд. в 2011 году. Экспортные заказы составили 78% от общего объема.

На конец 2012 года общий объем портфеля заказов Dassault Aviation составил EUR 7,99 млрд., что на 9% меньше, чем годом ранее.



Исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппиер во время телеконференции посетовал на сокращение оборонных расходов во Франции и в других регионах, а также на усиление агрессивности конкурентов, особенно американцев. «А рынок бизнес-джетов пока находится в состоянии выздоровления, но мы надеемся на скорое восстановление, особенно в Соединенных Штатах», – говорится в заявлении компании. «Неопределенность мировой экономики и, в частности, на наших исторических рынках в США и Западной Европе, заставляет нас сохранять бдительность».

В 2013 году производитель планирует поставить 70 самолетов Falcon.

Эрик Траппиер также сообщил, что в ближайшее время будет получено подтверждение сертификации Falcon 2000S, а первая поставка этого бизнес-джета запланирована на второй квартал 2013 года. Ранее компания планировала сертифицировать 2000S в конце 2012 года. Другой самолет этого семейства, эволюция 2000LX - 2000LXS, получит сертификат в первом полугодии, а поставки начнутся до конца этого года.

## Embraer опубликовал финансовый отчет за 2012 год

Бразильский авиапроизводитель Embraer в течение прошлого финансового года, который закончился 31 декабря 2012 года, получил выручку в размере \$ 6,180 млрд. или на 6,46% больше, чем годом ранее. Операционная прибыль составила \$ 612 млн. или почти в два раза больше, чем в 2011 году, а чистая прибыль в 2012 году выросла более чем в три раза, до \$ 348 млн.

Как сообщают в компании, эти результаты показывают сильный операционный рычаг компании, что стало особенно видно в последнем квартале 2012 года. Это позволяет компании максимизировать использование производственных мощностей и «разбавить» постоянные затраты более эффективным образом.

В последней четверти 2012 года производитель передал заказчикам 23 коммерческих и 53 деловых самолета, закрыв год поставкой 106 коммерческих самолетов и 99 бизнес-джетов. Стоит отметить, что за предыдущие три квартала компания поставила всего 46 деловых самолетов. То есть, как и в течение последних лет, Embraer в последнем квартале резко увеличивает поставки бизнес-джетов.

В четвертом квартале 2012 года Embraer поставил 13 Phenom 100, 24 Phenom 300, 15 Legacy 650 и один Lineage 1000. А за весь 2012 год было передано заказчикам 77 легких реактивных самолетов (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000).

По сравнению с 2011 годом, бразильский производитель демонстрирует стабильность поставок. Если в 2011 году компания поставила 204 самолета (105



коммерческих и 99 деловых), то результат 2012 года отличается в большую сторону всего на один коммерческий лайнер. В сегменте деловых самолетов при неизменном общем числе поставок изменилось соотношение между легкими и тяжелыми самолетами: в 2011 году было поставлено 83 легких и 16 тяжелых бизнес-джетов, а в 2012 – соответственно 77 и 22.

Стоит отметить, что доля бизнес-джетов в общем доходе производителя в течение всего 2012 года составила 20,9% (в 2011 году Embraer Executive Jets заработало 19,4%).

На телефонной конференции по поводу отчета компании исполнительный директор Embraer Фредерико Курадо также сообщил о возобновлении продаж средних бизнес-джетов Legacy 500/450. Это произо-

шло спустя четыре месяца после первого полета Legacy 500.

Сейчас программу летных испытаний проходят два прототипа Legacy 500 и, по словам специалистов, тесты проходят более гладко, чем ожидалось. «Этот проект более зрелый, чем наши предыдущие программы», - говорит глава производителя.

Третий прототип Legacy 500 уже почти готов и скоро также приступит к программе испытаний.

Программа Legacy 500 была отложена более чем на год из-за ряда технических проблем, в том числе с электродистанционной системой управления полетом. Задержка отложила ввод в эксплуатацию бизнес-джета примерно до середины 2014 года. А через год после ввода в строй Legacy 500 на рынок должен будет выйти и меньший Legacy 450.

Оба бизнес-джета будут бороться за долю рынка в сегменте, в котором сейчас «правят бал» Cessna Citation Sovereign и Gulfstream G150. Однако за потенциальных покупателей, кроме новых самолетов Embraer, также будут «сражаться» Bombardier Learjet 85 и Cessna Latitude.

Embraer закрыл продажи Legacy 500/450 в 2008 году, после того как рынок деловой авиации серьезно «упал», однако успев принять заказ от Al Jaber Aviation на четыре Legacy 500 и четыре Legacy 450 общей стоимостью \$ 134,6 млн.

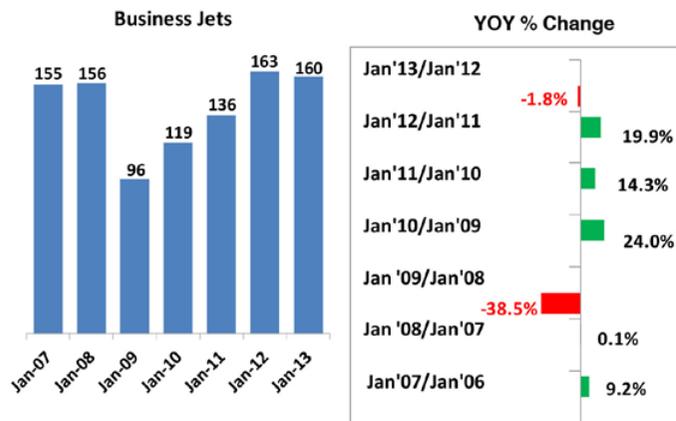
На конец 2012 года объем портфеля заказов Embraer составил \$ 12,5 млрд.

## Поддержанные турбопропы в фаворе

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в январе 2013 года.

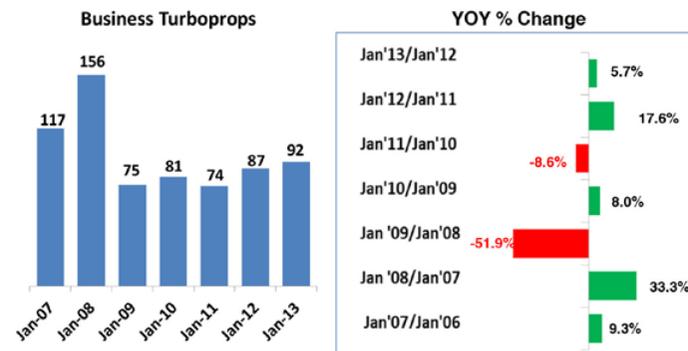
В первом месяце 2013 года во всех сегментах вторичного рынка (за исключение поршневых вертолетов) продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. При этом турбовинтовые самолеты показали самое значительное процентное снижение по сравнению с прошлым годом, и теперь показатель выставленных на продажу самолетов существенно ниже знакового уровня в 10%. Это однозначно переводит сегмент поддержанных турбопропов в категорию «рынка продавца». А сегмент бизнес-джетов пока остается единственным, в котором доля выставленных на продажу воздушных судов больше 10%.

В январе 2013 года количество сделок купли-продажи в сегменте бизнес-джетов снизилось на 1,8%. Такое наблюдается всего лишь второй раз с января 2009 года.

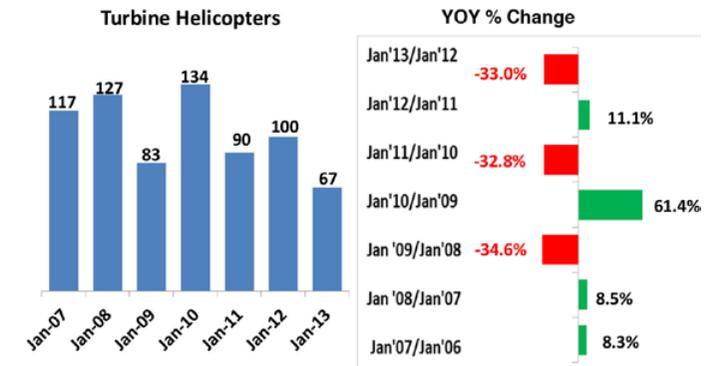


Worldwide Trends				
January	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
% of Fleet For Sale 2013	13.2%	7.9%	6.1%	6.1%
% of Fleet For Sale 2012	13.7%	9.3%	6.4%	6.0%
Change - % For Sale	<b>(-0.5) pt.</b>	<b>(-1.4) pt.</b>	<b>(-0.3) pt.</b>	0.1 pt.

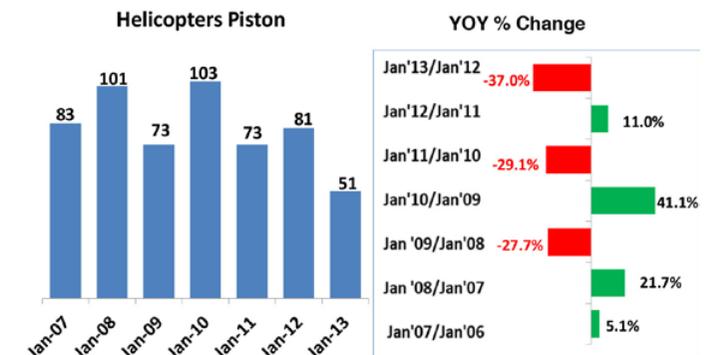
Сегмент деловых турбовинтовых самолетов стал единственным, показавшим рост количества сделок по сравнению с январем 2012 года – на 5,7%.



В январе 2013 вторичный рынок вертолетов, как газотурбинных, так и поршневых, испытал серьезное падение активности покупателей. По сравнению с январем 2012 года, количество сделок в сегменте газотурбинных вертолетов упало с 100 до 67, или на 33%. Это самое меньшее количество сделок с января 2007 года.



Поршневые вертолеты в январе 2013 года заинтересовали 51 покупателя, что также является самым низким январским показателем с 2007 года.



## Долгожданное выздоровление?

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в феврале 2013 года. Согласно данным аналитиков, февраль нарушил череду падений, которая наблюдалась на протяжении последних одиннадцати месяцев. В среднем индекс активности упал всего на 0,1%, однако количество вылетов по сравнению с декабрем 2012 года выросло всего на 5%. В целом, эксперты WINGX продолжают говорить о рецессии, которая началась в 2011 году. Тем не менее, они отмечают наличие некоторых позитивных факторов, позволяющих прогнозировать к концу года некоторое восстановление рынка.

Февраль наступившего года показал неравномерность трафика в различных регионах. Так, в скандинавских странах, Украине, Турции, Германии и Великобритании зафиксирован стабильный рост, например в Швеции активность выросла на 14%, что выглядит довольно оптимистично на фоне спада внутренних полетов в остальных странах Западной Европы. Так, Южная Европа (Испания, Франция, Греция и Италия) показывает снижение трафика. Но при этом Португалия «рванула» на рекордные 9%. Настоящими аутсайдерами стали Голландия, которая провалилась на 14% и Эстония (-30%).

А самым сильным рынком в феврале 2013 года вновь стала Украина – здесь трафик значительно вырос по сравнению с прошлым февралем, на 31%, и в основном это были чартерные коммерческие рейсы. Также хороший рост показала Турция, однако в этой стране основу трафика составили правительственные полеты. Безусловно радуют пока-

затели Молдовы и Белоруссии (рост в 44% и 22.5% соответственно), однако количество выполняемых из этих стран рейсов не позволяет причислять их ни к одной из групп (лидеры или аутсайдеры).

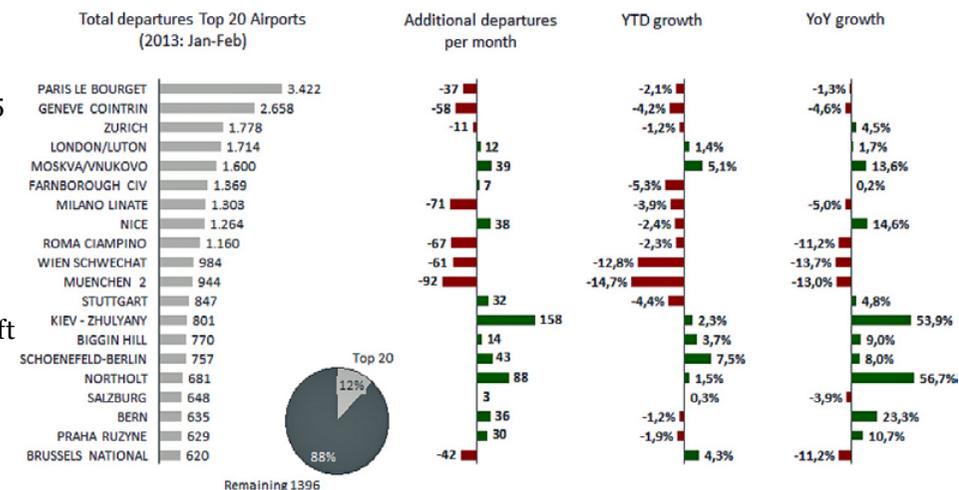
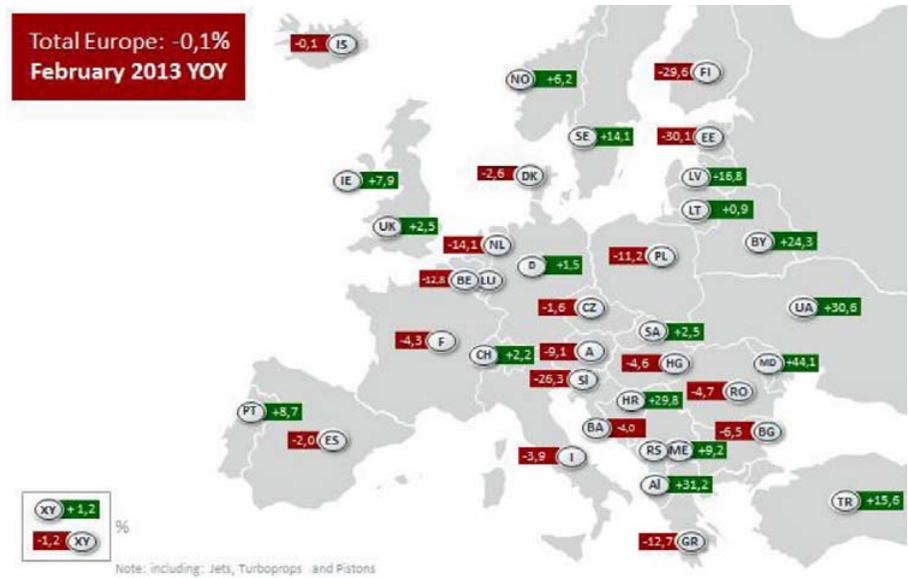
Что же касается полетов в Европу из других регионов, то здесь наблюдается более приятная картина. Существенно вырос трафик из стран Ближнего Востока (11%) и стран БРИК (16%), а в целом количество рейсов из Восточной Европы в Западную Европу увеличилось на 8%.

В феврале 2013 года очередной раз показали свою популярность рейсы на ультрадальних бизнес-джетах – количество рейсов на них выросло на 19%. Причем основная доля трафика этого класса самолетов приходится на частных владельцев. А активность легких бизнес-джетов и VLJ упала на 5% и 4% соответственно. Однако Gulfstream 150, Learjet 45 и Cessna CJ4 показали всплеск активности.

По типам используемых самолетов было все ожидаемо, если учитывать вышеизложенные предпочтения клиентов: самолеты Bombardier, Gulfstream и Dassault увеличили частоту полетов, Embraer и Hawker Beechcraft остались на прежних уровнях, а Cessna снизила активность по сравнению с февралем 2012 года.

«Проанализировав нынешнее положение по сравнению с прошлым годом и учитывая сложное экономическое положение в Европе, мы должны констатировать, что наблюдаются признаки того, что в 2013 году можно ожидать продолжения сложностей, однако

Total Europe: -0,1%  
February 2013 YOY



наметились и ряд позитивных изменений, о которых можно будет говорить лишь в конце мая - начале июня 2013 года», - комментируют в WINGX.

[Полный отчет](#)

## Состоялось очередное общее собрание ОНАДА

13 марта 2013 года в Москве состоялось ежегодное общее собрание членов Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА). В соответствии с Уставом члены ОНАДА принимают решение по ключевым вопросам деятельности Ассоциации, а также дают оценку деятельности Правления за предшествующий год.

В рамках Общего собрания 2013 года был заслушан и утвержден доклад Председателя Правления ОНАДА А.А. Кулешова об итогах работы в 2012 году и планах на 2013 год, а также утвержден отчет Ревизионной комиссии по итогам 2012 года.

Общим собранием были утверждены заявления о вступлении в ОНАДА новых членов, бюджет на 2013 год, план работы ОНАДА на 2013 год и перечень мероприятий, которые планируется организовать силами Ассоциации или поддержать от имени ОНАДА.



В список мероприятий на 2013 год, в частности, включены региональный форум деловой авиации в Казани в апреле, мероприятия в рамках EBACE 2013 в мае в Женеве, II Балтийский форум деловой авиации в Юрмале в августе, мероприятия в рамках МАКС 2013 и JetExpo 2013. Также будет рассмотрен вопрос проведения второго в 2013 году форума деловой авиации и определен регион его проведения.

На собрании состоялись выборы руководящего и исполнительного органов ОНАДА со следующими результатами:

- Президентом ОНАДА избран Очиров Валерий Николаевич;
- Вице-президентом ОНАДА избран Бахтин Евгений Юрьевич.

Утвержден состав Правления ОНАДА в количестве 11 человек; в Правление ОНАДА избраны:

- Бахтин Евгений Юрьевич, АВКОМ-Д;
- Ивановский Николай Николаевич, Авиапредприятие «Северсталь»;
- Кулешов Александр Анатольевич, Авиакомпания «Тулпар Эйр»;
- Лапинский Владимир Александрович, Авиакомпания «Меридиан»;
- Титов Михаил Юрьевич, РусДжет;
- Трубаев Петр Владимирович, АК БАРС АЭРО;
- Очиров Валерий Николаевич, Президент ОНАДА (по должности);
- Евдокимов Александр Юрьевич, Джет Трансфер;
- Мамукашвили Вахтанг Гаезович, ЦПДУ ГА «АЭротранс»;
- Кондратьев Николай Анатольевич, «Открытое Небо»;
- Сережкина Анна Андреевна, Исполнительный директор ОНАДА.



В состав Ревизионной комиссии избраны:

- Кужель Андрей Львович, 2КА-ТЕК;
- Чернов Владимир Александрович, ВИППОРТ;
- Яцук Антон Викторович, РусАэро.

Исполнительным директором ОНАДА избрана Сережкина Анна Андреевна.

Все решения приняты Общим собранием единогласно.

Помимо обязательного ежегодного отчетно-выборного общего собрания с 2012 года Ассоциация проводит «Открытые встречи ОНАДА», приуроченные к основным мероприятиям отрасли. Эти встречи носят не официальный характер, открыты не только для членов ОНАДА, но и для всех, кто заинтересован в успешной деятельности Ассоциации и разделяет ее цели и задачи, обеспечивают прямое общение с руководством Ассоциации, а также информируют участников отрасли о работе и итогах деятельности в течение года.