



Благоприятные времена наступают для наших аналитиков. Наконец-то, по нашим многочисленным просьбам, немецкое аналитическое агентство WINGX включило Россию в свои ежемесячные отчеты.

До сих пор данные многих агентств относительно активности и бизнес-трафика в России носили исключительно обрывочные и не всегда объективные данные, тогда как динамика развития нашего рынка весьма любопытна для всех участников,

начиная от операторов и заканчивая журналистами. Так что теперь мы сможем получать оперативную информацию по состоянию бизнес-перевозок в нашей стране ежемесячно. Это позволит нам самим прогнозировать некоторые показатели по бизнес-перевозкам. К тому же, уже скоро нам пообещали и цифры по полетам внутри России.

На этой неделе неожиданное продолжение получила история с некорректным поведением в нашем, практически закрытом, сообществе. Приятного в нем мало, но есть один факт, который, безусловно, порадовал – свою позицию высказала ОНАДА. Кратко, оперативно и по делу. Именно в таких ситуациях необходимо всегда пресекать любые домыслы и не пускать дела на самотек. В конце концов, это напрямую влияет на имидж как конкретно оператора, так и на весь сегмент бизнес-авиации России в целом.



ОНАДА разберется

Ассоциация высказала свою позицию по вопросу неэтичного поведения на рынке деловой авиации и собирается провести расследование

стр. 13



Полный форсаж

Beechcraft Corporation продолжает активную экспансию в Россию. Компания достигла полного взаимопонимания с АР МАК по сертификации нескольких самолетов популярного семейства King Air, а именно King Air C90 и King Air 250

стр. 15



Авиакомпании получают кейптаунскую скидку

Минэкономразвития ускоряет подготовку законодательной базы для присоединения России к Кейптаунскому списку ОСЭР. Завершение процесса позволит российским авиакомпаниям покупать иностранные самолеты со скидкой 0,5–1,6%

стр. 17



Провальный март

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2013 года. В этот отчет компания включила данные по России

стр. 18



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Лучшие названы

В понедельник, 8 апреля, были объявлены лауреаты и дипломанты премии «Крылья России-2012». В этом году для участия в конкурсе на соискание звания «Авиакомпания года» были выдвинуты 49 российских авиаперевозчиков и 67 зарубежных авиакомпаний. Лауреаты и дипломанты были определены тайным голосованием членов Экспертного совета, в состав которого вошло более 100 независимых экспертов в области воздушного транспорта: представители органов власти, общественных организаций отрасли, ветеранов гражданской авиации, журналистов.

В номинации «Авиакомпания года – оператор деловой авиации» в борьбе участвовали шесть компаний, среди которых ООО «АЭРОЛИМУЗИН», ЗАО «Авиакомпания Меридиан», ОАО Авиакомпания «Премьер Авиа», ОАО Авиакомпания «РусДжет», ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро», ООО Авиакомпания «Тулпар Эйр». В итоге, как и год назад, победителем стала авиакомпания «РусДжет», а дипломантами – авиакомпании «Тулпар Эйр» и «Меридиан».



Генеральный директор а/к «Меридиан» Владимир Лапинский, Генеральный директор а/к «РусДжет» Михаил Титов, Исполнительный директор ОНАДА Анна Сережкина, Президент ОНАДА Валерий Очиров, Вице-Президент ОНАДА Евгений Бахтин



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

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

Global Jet Concept увеличивает парк

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стал доступен новый 13-местный бизнес-джет Gulfstream G550 (2013 года выпуска, бортовой номер OE-LPN), который 9 апреля 2013 года прилетел в Москву прямо с завода Gulfstream Aerospace. Новый самолет базируются в аэропорту Шереметьево.

Также в апреле 2013 года Global Jet Concept добавил очередной самолет в лондонский «филиал» (Luton Airport). 10-местный Dassault Falcon 2000EX Easy (2006 года выпуска, бортовой номер OE-IEN) уже доступен для выполнения бизнес-чартеров.

Global Jet Concept была основана в 1999 году Майком Савари. Почти за 14 лет работы компания приобрела



Салон нового G550 выдержан в светлых тонах

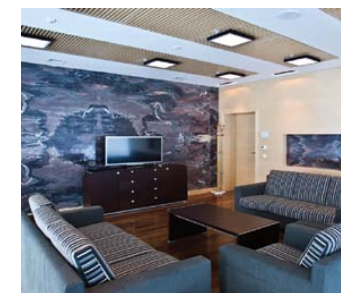
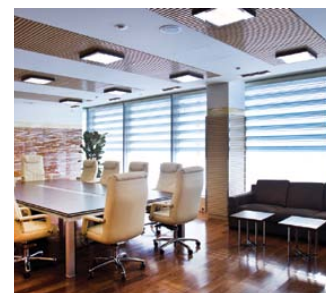
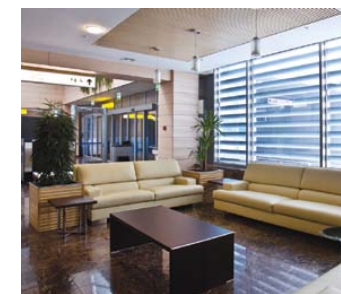
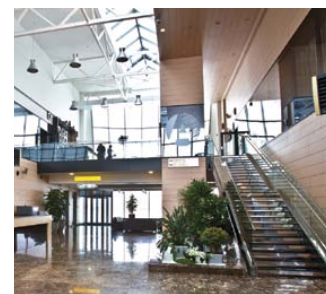


Falcon 2000EX также встретит клиентов светлым окружением

внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Главные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине.

На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов, что делает компанию одним из крупнейших игроков на российском рынке. Напомним, что воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении Global Jet Concept.

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

Направление – на восток

Согласно исследованиям Avinode, в странах Юго-Восточной Азии наблюдался значительный спрос на бизнес-чартеры. За прошедший год (первый квартал 2012 – первый квартал 2013 гг.) этот рост в регионе суммарно составил 50%, что на порядок больше, чем в предыдущем периоде, когда спрос вырос только на 5%. Большинство запросов на выполнение рейсов за этот период приходилось на азиатских брокеров. Параллельно увеличилось и количество запросов на полеты в/из азиатских аэропортов (на прибытие рост составил 40%, а на вылет – 20%).

Половина всех запросов пришлась на региональные чартеры в сопредельные государства. Но самое интересное кроется в том, что из пятерки самых популярных аэропортов, из которых выполняются рейсы в страны Юго-Восточной Азии, на первом месте оказался московский аэропорт Внуково-3, а на четвертом – Пулково-3. В пятерку востребован-

ных также попал еще один «европеец» - лондонский аэропорт Лутон.

В самой же Азии наиболее популярным аэропортом прибытия вновь стал Мале (Мальдивы) и Пхукет (Таиланд), ну а по вылету тройка лидеров не изменилась (Пекин, Гонконг и Дели).

В Avinode прогнозируют, что данный тренд сохранится и в будущем. Особенно будет расти активность со стороны клиентов из Европы, ориентированных на VVIP-туризм. «Проанализировав данные за последние три года, мы можем предположить, что спрос на полеты в страны Юго-Восточной Азии находится не только на подъеме, но и будет продолжать расти в течение нескольких лет – налицо все предпосылки для такого оптимистичного прогноза», - комментируют в Avinode.



Новый перрон для бизнес-джетов аэропорта Гонконг



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

Международный аэропорт «Казань»,
г. Казань, Республика Татарстан,
26 апреля 2013 года

www.rubaa.ru/kazan2013

Сечину нужен самолет побольше

«Ильюшин финанс» (ИФК) в 2014 г. планирует передать самолет Ил-96-400Т структуре «Роснефти» — ООО «Нефтепромлизинг», сообщил «Интерфакс» со ссылкой на отчет ИФК за 2012 г.

Ил-96-400Т — грузовая модель самолета, и для «Роснефти» она будет выполнена в VIP-компоновке, передает «Интерфакс» со ссылкой на неназванный источник. Эту информацию «Ведомостям» подтвердил сотрудник ИФК.

На сайте лизинговой компании есть лишь сообщение о том, что отчетность была опубликована, но самого документа нет. В отчете действительно содержится информация о контракте на этот самолет с «Нефтепромлизингом», сказал представитель ИФК. Но дочерняя структура «Роснефти» не является конечным заказчиком «спецсамолета», добавил собеседник. Для кого предназначен Ил-96, он не сказал. Представитель «Роснефти» пока комментарии не предоставил.



Максимальная взлетная масса Ил-96-400 — 270 тонн, полезная нагрузка — 58 тонн. Лайнер вмещает 435 человек. Максимальная дальность полета — 13 000 км.

Стоимость базовой модели самолета — порядка 2 млрд руб., говорит источник, близкий к ИФК. А стоимость VIP-компоновки — от 1 млрд руб., время работы над проектом около 3 лет, оценивает Сергей Давыдов, исполнительный директор «ВЕМИНА Авиапрестиж» (компания занималась в том числе и VIP-комплектацией президентских Ил-96-300). Обычно такие самолеты оборудуют двумя зонами для первых лиц, душевыми кабинами, спецсвязью, камерами и пр., отмечает Давыдов.

У «Роснефти» раньше было два бизнес-джета — Cessna и Falcon. Сколько лайнеров у госкомпании сейчас, ее представитель не говорит. Как минимум один, рассказывают несколько источников, близких к «Роснефти». Но в бизнес-джете около 10 мест, и этого недостаточно, считает один из собеседников. Президент компании Игорь Сечин часто летает, совещания проходят в том числе в самолете, и там просто не хватает мест, рассказывает он.

Самолеты Ил-96 эксплуатирует специальный отряд президента. Для него было создано два Ил-96-300ПУ («Пункт управления»). На самолете установлено оборудование, позволяющее вести управление вооруженными силами в случае ядерного конфликта. Первый самолет этой версии был собран в 1995 г. для Бориса Ельцина. Второй, «путинский», Ил-96 (бортовой номер 96016) впервые поднялся в воздух ровно 10 лет назад.

Источник: Ведомости

Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

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

Слабый старт

Бразильский авиапроизводитель Embraer опубликовал данные по поставкам бизнес-джетов за первый квартал 2013 года. Согласно цифрам производителя, за этот период заказчики получили 12 деловых самолетов – пять Phenom 100, три Phenom 300 и четыре Legacy 650. За аналогичный период прошлого года Embraer поставил такое же количество самолетов, однако доля джетов семейства Phenom была намного больше – 11 машин. Согласно прогнозу, Embraer планирует в течение 2013 года поставить 120 бизнес-джетов, включая 80-90 самолетов семейства Phenom и 25-30 Legacy/Lineage.



Возможно, для производителя вновь решающим по поставкам станет четвертый квартал года, когда исторически Embraer поставляет максимальное количество самолетов. Так, в четвертом квартале 2012 года Embraer поставил 53 бизнес-джета: 13 Phenom 100, 24 Phenom 300, 15 Legacy 650 и один Lineage 1000.

Напомним, что в 2012 году компания поставила 99 деловых самолетов – 77 легких реактивных самолетов (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000). Однако, даже планируемые в 2013 году поставки пока не дотягивают до результатов «кризисного» 2010 – тогда компания передала заказчикам 144 бизнес-джета.

Почти семь лет в воздухе

Американский авиапроизводитель Beechcraft Corporation сообщает о важной вехе в своей истории. Парк самолетов популярного семейства King Air суммарно налетал 60 млн. часов. Первый турбопроп этого семейства впервые поднялся в воздух в далеком 1963 году, и с тех пор в различных модификациях было поставлено более 7000 самолетов, которые сейчас эксплуатируются в 127 странах по всему миру. В Beechcraft Corporation, комментируя очередной этап в истории компании, уверены в будущем своей линейки популярных турбопропов.

«Согласно последним исследованиям рынка в сегменте турбовинтовых самолетов, наши «короли воздуха» занимают 53% от всего парка эксплуатирующихся «одноклассников». Именно сочетание универсальности, комфортности, летно-технических характеристик, а также возможность эксплуатации с неподготовленных аэродромов и стоимость владения делают наши самолеты одними из самых популярных в мире», – комментирует исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу Beechcraft Corporation Шон Вик. В компании продолжают активно работать над различными модификациями самолетов, которые уже сейчас представлены в различных вариантах, начиная от VIP и медицин-



ских версий и заканчивая военными вариантами.

Популярность самолетов семейства King Air ярко иллюстрируется и производственными показателями. В 2012 году компания поставила 85 самолетов King Air (38 King Air 350i, 22 King Air 250 и 25 King Air C90GTx). Растет и общее количество поставленных турбовинтовых самолетов, что вселяет уверенность в будущих перспективах производителя. Так, в минувшем году заказчикам всего было передано 580 турбовинтовых самолетов, что на 10,3% больше аналогичных показателей 2011 года (тогда было поставлено 526 воздушных судов).

Напомним, что компания Beechcraft Corporation, ранее известная как Hawker Beechcraft, 19 февраля 2013 года объявила об официальном выходе из процесса банкротства по Главе 11. По мнению руководства новой компании, производитель после процесса банкротства находится в хорошем положении, которое поможет ему активно конкурировать в сегменте самолетов для бизнес-авиации, специальных миссий, а также легких учебно-боевых самолетов.

Портфель продуктов компании Beechcraft включает в себя семейство King Air, состоящее из моделей 350i, 250 и C90GTx. Поршневые самолеты Bonanza G36 и Baron G58 по-прежнему находятся на вершине по летным характеристикам в своем классе и, к тому же, могут вместить шесть пассажиров. Мировой парк Bonanza G36 и Baron G58 из порядка 25000 самолетов также может служить в качестве платформы начального уровня для перехода на самолеты King Air. Военная продукция компании включает в себя проверенные учебно-боевые T-6 – флот из 800 самолетов этого типа налетал более 2,1 млн., а также недавно запущенные в серию многоцелевые легкие ударные AT-6.

Полиция США выбирает Bell-429

Bell Helicopter объявил о соглашении с полицией штата Делавэр о поставке двух вертолетов Bell 429. Многофункциональные Bell 429 будут использоваться как для обеспечения порядка, так и для оказания экстренной медицинской помощи.

«Мы рассмотрели все варианты легких двухдвигательных вертолетов для наших задач, а также несколько средних вертолетов. Тщательно взвесив все варианты, мы выбрали Bell 429, т.к. у него лучшее соотношение скорости, мощности, технических характеристик и объема выполняемых работ для наших задач», - заявил полковник Натаниэль Маккуин.

Новые Bell 429, оборудованные для решения задач по поддержанию порядка, включая патрулирование, наблюдение, поиск и спасание, а также оказание первой медицинской помощи, планируются к поставке в начале 2014 г. Bell 429 устанавливает новые стандарты для полицейского и медицинского вертолета благодаря большому объему кабины, наличию спасательной лебедки, возможности полета с одним двигателем.

Bell 429 имеет большие перспективы и для спецмиссий в России – он незаменим в обеспечении быстрой транспортировки тяжелобольных или травмированных пациентов до больницы, а также для поддержки наземного личного состава полиции при задержании преступников. Помимо этого, Bell 429 может использоваться и для решения множества других задач, включая обеспечение безопасности для высокопоставленных лиц, обеспечение правопорядка, фотографирование местности, контроль за оборотом наркотиков, поддержка при преследовании подозреваемых и обеспечение безопасности на воде.

Военные разработки - в мирных целях

11 апреля 2013 года компания Bell Helicopter представила проект конвертоплана нового поколения Bell V-280 Valor. В своем нынешнем виде этот аппарат предназначен для военных целей и разработан для участия в конкурсе министерства обороны США по замене парка вертолетов Sikorsky UH-60 Black Hawk. Однако производитель не исключает применения этого конвертоплана в гражданских целях.

Bell Helicopter уже имеет большой опыт разработки и производства конвертопланов: сейчас производитель совместно с Boeing производит военный V-22 Osprey, также совместно с AgustaWestland компания разрабатывала гражданский вариант этого аппарата – BA609. Однако летом 2011 года американская компания продала свою долю в этом проекте европейскому производителю.

И вот Bell снова может вернуться в этот сегмент. Хотя V-280 изначально предполагается использовать для военных целей, Bell имеет планы по развитию гражданского варианта. «Мы приглядываемся к коммерческому рынку», - говорит управляющий де-

партамент коммерческого развития перспективных программ Крис Гейлер. «Извлечь выгоду из такой скорости и дальности сможет всякий. В самом деле, перспективы V-280 в дальних офшорных перевозках и поисково-спасательных работах огромны».

Новый конвертоплан предназначен для перевозки 11 пассажиров и способен пролететь до 800 морских миль при максимальной скорости в 280 узлов. Спроектированный полностью из композиционных материалов, V-280 имеет много систем и конструкторских решений, таких как электродистанционная система управления полетом и некоторые узлы, от нового суперсреднего вертолета Bell 525.

Примечательно, что двигатели V-280 установлены неподвижно, а вместе с винтами поворачивается редуктор. «Мы разработали новую конструкцию трансмиссии, и на 90 градусов поворачивается только редуктор, что позволило разместить двигатели в фиксированном положении», - говорит г-н Гейлер. Bell планирует построить и испытать в воздухе прототип V-280 в 2017 году.



Bon Soirée накормит клиентов VistaJet

Британский провайдер услуг кейтеринга в сегменте бизнес-авиации Bon Soirée и оператор бизнес-авиации VistaJet заключили партнерское соглашение об обеспечении бортовым питанием пассажиров, вылетающих из лондонских аэропортов на самолетах перевозчика. Также в соответствии с подписанным договором Bon Soirée становится уполномоченной компанией по тренингу экипажей VistaJet в приготовлении блюд и сервировке.

По мнению главы компании Bon Soirée Дерек Фримена, сейчас VistaJet один из ключевых игроков на рынке бизнес-перевозок Великобритании с одной стороны, а с другой – ключевой перевозчик между Туманным Альбионом и Россией, где по итогам прошлого года наблюдался максимальный рост заказов. «Нам очень приятно работать по тем стандартам, которые VistaJet предъявляет всем своим провайдерам. Мы надеемся, что наш опыт и профессионализм по-настоящему оценят истинные гурманы. Мы будем стараться делать каждое наше блюдо настоящим шедевром», - комментирует г-н Фримен.

В свою очередь, комментируя подписанное соглашение, в VistaJet уверены, что не ошиблись с выбором кейтеринг-партнера. «Основная причина выбора в пользу Bon Soirée достаточно проста. Компания не только является одним из лидеров на британском рынке кейтеринга, но и обладает дополнительными конкурентными преимуществами, включая высокий стандарт исполнения заказов, круглосуточную производственную службу и наличие высокопрофессиональных специалистов, позволяющих удовлетворить любые пожелания наших пассажиров. Все это делает Bon Soirée идеальным партнером, и мы надеемся на долгосрочные партнерские отношения», - комментируют в VistaJet.

ЕхесуJet Europe получает вертолет

ЕхесуJet Europe сообщает о добавлении первого вертолета в свой флот – Eurocopter EC155. Воздушное судно нового для компании типа будет базироваться в лондонском аэропорту Кембридж, где компания имеет собственный FBO. На этот аэропорт компания возлагает определенные надежды в стратегии развития на европейском рынке.

Вертолет EC155 с экипажем из двух пилотов позволяет перевезти восемь VIP-пассажиров. Имея дальность полета более 500 км, вертолет в основном будет использоваться для трансфера из Лондона в окрестные аэропорты.

Операционный директор ЕхесуJet Europe Джон Братнелл говорит: «Мы очень рады расширению на-

шего флота, и базирование вертолета в FBO в аэропорту Кембридж является желанным дополнением к нашему флоту. Сейчас мы ведем переговоры с другими клиентами, которые хотят разместить здесь свои вертолеты, что позволяет нам в будущем надеяться на расширение этого сегмента в Кембридже». ЕхесуJet Europe также уже приняла на работу пилота вертолета, который возглавит вертолетное подразделение компании в London Cambridge FBO.

FBO в аэропорту Кембридж компания ЕхесуJet открыла в январе 2012 года. Этот комплекс предоставляет полный спектр услуг в сегменте бизнес-авиации, в том числе наземное обслуживание, заказ чартера, техническое обслуживание и управление воздушными судами.



Rizon Jet получил Global 5000

Катарский оператор Rizon Jet получил в управление бизнес-джет Bombardier Global 5000, и в июне 2013 года компания рассчитывает начать прием заказов на выполнение чартеров.

«Новый контракт на управление воздушным судном подтверждает уверенность рынка в способности Rizon Jet предоставлять комплексные решения с учетом уникальных потребностей владельцев самолетов», - говорит Хасан аль-Мусави, главный исполнительный директор Rizon Jet. «С учетом наших 3-х Challenger 605 и одного Hawker 900XP, которые уже доступны для заказа, этот самолет сможет предложить для VIP-клиентов как из Ближнего Востока, так и из других регионов, очень комфортабельный и роскошный полет на большую дальность».

«Мы очень рады сделать этот Global 5000 доступным для наших клиентов из стран Персидского залива, где дальние и просторные бизнес-джеты являются популярными», - продолжает Хасан аль-Мусави. «Спрос на корпоративные самолеты на Ближнем Востоке в последние несколько лет растет очень быстро, и ожидается, что он будет расти еще в течение ближайших нескольких лет. Новый Global 5000 поможет нам обслуживать наших клиентов еще лучше».

Флот компании, которая базируется в международном аэропорту Дохи, теперь включает в себя Hawker 900XP, три Bombardier Challenger 605, новый Global 5000, а также находящийся в управлении частный Global Express.

Jetforyou выходит на европейский рынок

Российский оператор бизнес-авиации Jetforyou открыл свое первое представительство за рубежом. Новый офис находится в городе Копер, недалеко от аэропорта Любляны и частного аэропорта города Порторож, где теперь базируются два самолета компании – восьмиместный King Air 200 и небольшой пятиместный Piper Chayene IA.

По словам Президента компании Галины Бондаревской, основными целями первого зарубежного представительства стала организация бизнес-перелетов по Европе на имеющихся воздушных судах и предоставление более качественного сервиса, который в основном ориентирован на наших соотечественников. «В Италии существуют определенные проблемы, с которыми сталкиваются многие операторы. И два небольших самолета необходимы как нам, к примеру, на выставку в Женеву слететь, так и нашим пассажирам, для полетов за покупками в Милан, для прогулок по Венеции или подлета к своей яхте», - комментирует г-жа Бондаревская.

В Словении Jetforyou предлагает клиентам полный спектр услуг, включая организацию и обеспечение внутренних перелетов по Словении, а также в Италию и ближайшие регионы, как на своих воздушных судах, так и на воздушных судах партнеров, в том числе на вертолетах. Это один из ведущих проектов Jetforyou по выходу на европейский рынок, который является подготовкой к следующему шагу по укреплению позиций в регионе.

Парк компании состоит из самолетов Bombardier Global Express XRS, Bombardier Challenger 605, Embraer 135BJ Legacy (доступен для полетов в Европе), Beechcraft King Air 200 (доступен для полетов по территории Словении/Италии/Швейцарии/Швеции) и Piper Chayene. Как прокомментировала BizavNews глава компании Галина Бондаревская, в 2014 году парк Jetforyou пополнится самолетом Gulfstream G550, а также ожидается открытие нового офиса.



Первый «малыш» в парке NetJets

Бразильский авиапроизводитель Embraer начал поставки американскому долевному оператору NetJets самолетов Phenom 300. Контракт на 125 самолетов (твердый заказ на 50 самолетов этого типа плюс опцион на 75) был заключен на выставке NBAA в 2010 году. По оценкам экспертов, эта сделка была одной из крупнейших в истории и «тянет» более чем на \$1 млрд.



По словам представителей NetJets, хотя эти бизнес-джеты не являются заменой какой-либо конкретной модели, данный контракт положил начало реализации плана по обновлению и реструктуризации парка NetJets. Новый семиместный бизнес-джет имеет «американские корни» и был изготовлен на заводе в США (Мельбурн, Флорида).

Концепция для новых самолетов NetJets была разработана специально и получила название Signature (это название будет использоваться на всех новых самолетах оператора).

Согласно опубликованным тарифам, NetJets предлагает своим клиентам 50-часовой контракт на Phenom 300 стоимостью около \$ 550 тысяч. Дополнительные сборы, как обещают в компании, не будут превышать \$9600 в месяц.

Опять задержки

Embraer опять перекраивает график программы Legacy 450/500. В начале апреля 2013 года президент Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс сообщил, что процесс сертификации Legacy 500 скорее всего закончится в середине 2014 года.

По состоянию на январь 2013 года, во время годового отчета, Embraer запланировал получить сертификат на девятиместный средний бизнес-джет до конца 2013 года, что на тот момент уже составляло задержку на год от первоначального графика.

Тем не менее, г-н Эдвардс не хочет конкретизировать график ввода в эксплуатацию нового самолета, сказав, что это может произойти во второй половине 2014 года. А первая поставка семиместного Legacy 450 должна последовать через 12 месяцев с момента ввода в строй старшего собрата.

И если Embraer будет придерживаться нового графика программы Legacy 500, то задержка относительно первоначальных планов составит примерно два года.

Ранее Embraer возложил вину за задержку программы на разработчика электродистанционной системы управления полетом, компанию Parker Aerospace. Но сейчас, по словам Эрнеста Эдвардса, трудности преодолены, и нет никаких проблем, которые могли бы вызвать новые задержки.

Однако, несмотря на отладку ЭДСУ, Embraer продолжает «шлифовать» эту систему. До конца апреля компания планирует начать испытания нового программного обеспечения системы управления полетом. Также уже проведенные тесты на построенных прототипах, которые показали необходимость внесения некоторых изменений в конструкцию и системы самолета.



В настоящее время в летных испытаниях принимают участие три прототипа, и в скором времени к ним присоединится четвертый самолет. Г-н Эдвардс отмечает, что четвертый прототип станет первым самолетом, который будет соответствовать новому стандарту производства Legacy 500.

Тем не менее, несмотря на задержки Embraer уверен, что Legacy 500 и 450 смогут выйти на рынок в нужное время. По расчетам компании, это произойдет именно в то время, когда спрос на такие самолеты восстановится после затянувшейся депрессии. Поэтому вынужденные задержки не сыграют существенной роли в судьбе этих самолетов.

По материалам Flightglobal

Турбопропы опаснее бизнес-джетов

Издание AIN подготовило отчет об аварийности в первом квартале 2013 года в сегменте авиации общего назначения. По итогам первого квартала 2013 года в авариях бизнес-джетов погибло 15 человек, а на турбовинтовых самолетах – 42 человека.

Согласно данным издания, с участием зарегистрированных в США бизнес-джетов произошло две катастрофы, в которых погибло семь человек, по сравнению с 14-ю смертельными случаями в трех катастрофах в первом квартале прошлого года. И обе аварии случились с частными бизнес-джетами Beechcraft Premier I. В то же время отсутствовали аварии со смертельным исходом в сегменте коммерческих чартеров на бизнес-джетах, причем, как в 2012, так и в 2013 годах.

В первой четверти этого года произошло шесть аварий с турбовинтовыми самолетами (частные и коммерческие рейсы), зарегистрированными в США, в которых погибло 15 человек. Годом ранее не было зафиксировано ни одной аварии с американскими турбопропами.

Между тем, в этот период количество авиационных происшествий с бизнес-джетами неамериканской регистрации увеличилось по сравнению с прошлым годом. С января по март 2013 года произошло две аварии, в которых погибло восемь человек. В одной из этих катастроф, как и в США, участвовал частный Premier I. В то же время, в первом квартале 2012 года не было серьезных аварий с бизнес-джетами неамериканской регистрации. Что же касается неамериканских турбопропов, то в первом квартале этого года произошло четыре аварии (все при коммерческих чартерах), в которых погибло 27 человек, по сравнению с 12 погибшими в трех катастрофах в первом квартале прошлого года.

Не так быстро

Все уже привыкли к тому, что рынок бизнес-авиации Китая признается одним из ключевых и одним из самых динамично развивающихся. Однако не все эксперты разделяют мнение о радужных перспективах бизнес-авиации в стране.

Действительно, достаточно устойчивое финансовое положение страны на фоне общей нестабильности в мировой экономике, а также общие благоприятные прогнозы на несколько лет вперед дали серьезный толчок и в развитии luxury-сегмента. К тому же количество потребителей таких продуктов росло параллельно росту экономики Китая. Таким образом, на протяжении последних пяти лет в страну были поставлены десятки новых бизнес-джетов, ценники на которые начинались с \$ 15 млн., а портфель заказов от китайских заказчиков уже превысил фантастические \$ 4,8 млрд.

На фоне такого положения дел многие эксперты предрекли ошеломляющий рост и в ближайшее десятилетие, с сохранением нынешней динамики (до 2030 года в страну будут поставлены до 2200 новых бизнес-лайнеров).

Однако детально проанализировав нынешнее экономическое и политическое состояние в стране можно смело утверждать, что пик дорогостоящих вложений, какими являются и бизнес-джеты, уже прошел. И все чаще китайские бизнесмены уделяют пристальное внимание фондовым рынкам и зачастую ищут альтернативные источники вложения и сохранения собственных средств, прекрасно понимая, что экономический рост замедляется, и перспективы дальнейшего роста неясны.

А потребительская емкость рынка частных самолетов (это касается только континентального Китая)

уже близка к своему максимуму. Кроме этого, у многих присутствует раздражение политикой, проводимой авиационными властями страны, когда владелец совсем недешевого приобретения сталкивается со значительными проблемами, начиная от ввоза воздушного судна и заканчивая его эксплуатацией.

Китайцы всегда были народом с высоким чувством самоуважения, а у «богатых» жителей Поднебесной самооценка иногда возведена в превосходную степень. Поэтому все чаще китайские владельцы ищут альтернативные способы управления собственными самолетами.

Сейчас в Китае зарегистрировано всего 176 бизнес-джетов, еще 118 – в Гонконге. Общий парк «белых» китайских самолетов составляет все 1,5% от общего мирового парка (19373 самолета), и если со стороны китайского правительства не последуют оперативные шаги (пока позволяют экономическая ситуация и интерес самих китайцев), рост китайского парка частных самолетов существенно замедлится. В поисках более комфортной среды китайцы просто предпочтут многочисленные предложения от других стран, а некоторые из них и вовсе задумаются о целесообразности такого приобретения.

Но это вовсе не означает, что сегмент бизнес-авиации в стране уже пошел на убыль. Еще не один год Китай будет занимать верхние позиции в поставках самолетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако это будут уже совершенно не те цифры, которые прогнозировали аналитики, а более соответствующие истинному положению дел в одной из крупнейших экономик мира.

Ударная неделя

Gulfstream Aerospace отличился в последнюю неделю марта сразу восемью поставками бизнес-джетов. 25 марта производитель поставил очередной самолет G450 (бортовой OH-JVA) финской компании Airfix, который стал для оператора вторым в парке, наряду с G650, Falcon 7X и двумя Bombardier Global XRS.

И уже 26 марта бизнес-джет G550 (бортовой номер N999FH) был отправлен частному клиенту в Портленд, где после непродолжительной стоянки самолет продолжил свой путь в китайский Тяньзинь, где и будет эксплуатироваться в интересах неназванного клиента из Китая.

В этот же день свой первый G650 получил правительственный перевозчик Иордании - Royal Flight of Jordan (бортовой номер VQ-BNZ). Новый флагман присоединится к парку перевозчика, который на данный момент состоит из самолетов Gulfstream G450 и Airbus ACJ A318.

На следующий день свой очередной G450 (бортовой номер VP-CHH) обрел гонконгский оператор Jet Aviation Business Jets Hong Kong. Новый самолет



«украсит» перрон аэропорта Астаны (Казахстан), где будет базироваться и эксплуатироваться в интересах казахстанских владельцев.

28 марта, в четверг, Gulfstream Aerospace вновь отметился двумя поставками за день. Свой первый G550 (бортовой номер N34U) получила United Technologies. А позднее в этот же день свой флагман G650 (бортовой номер N673HA) получила корпорация Orange County.

В последний рабочий день первого квартала 2013 года, 29 марта, производитель отметился еще двумя поставками, хотя в реальности только один самолет покинул заводской аэродром.

Документы на свой G650 (N305CC) получила компания Carnival Cruises, а поздно вечером отправился на новое место базирования G550 (OE-LPN).

Такой «спринтерский спрут» под конец квартала



только на первый взгляд может показаться чем-то необычным. Однако многие компании под конец отчетного периода стараются улучшить производственные показатели, чтобы показать в отчетах хорошие цифры. В качестве примера из мира бизнес-авиации можно привести Embraer, который на протяжении последних лет резко наращивает поставки в четвертом квартале каждого года.



ОНАДА разберется

В течение последних дней широкому кругу лиц, занятых в сфере деловой авиации, в том числе штатным сотрудникам авиакомпаний, направлялось электронное сообщение одной из бортпроводниц компании бизнес-авиации с предложением за комиссионное вознаграждение привлекать пассажиров, являющихся клиентами других авиакомпаний. Предложение направлялось в том числе и стюардессам, работающим непосредственно с пассажирами на борту воздушных судов.

За «привлечение клиентов» автор сообщения Ольга Князева предлагала комиссионное вознаграждение в размере 25% от прибыли.

В письме, в частности, говорилось:

Есть предложение о сотрудничестве! Строгая конфиденциальность! Я сама, как и вы, работала стюардессой.

Именно вы, как никто другой, имеете прямой контакт с заказчиками рейса. Если у Вас есть контакты пассажиров, которые летают, или непосредственный контакт с ними, вы можете высылать информацию по ним.

На данный момент занимаюсь организацией чартерных рейсов. Работаю в компании. Во флоте компании 7 самолетов - Embraer Legacy 600, Hawker 700, Hawker 850, Falcon 2000, Challenger 850.

Наша компания предлагает 25% с прибыли за каждый проведенный рейс с Вашей помощью.

Кого заинтересовало предложение, можете звонить или писать на электронный адрес. Отвечу на все вопросы и расскажу более детальную информацию, спасибо. Для Вас это хорошее начало - дополнительный заработок, а также возможность летать с Вашим заказчиком на рейсах, организованных с Вашей помощью.

Такое предложение поступило и в Исполнительную дирекцию ОНАДА! Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации выступает за развитие рынка деловой авиации в условиях добросовестной конкуренции и честного ведения бизнеса.

Правление ОНАДА считает, что подобные нечестоплотные способы «привлечения клиентов» не могут оставаться незамеченными и требуют тщательного разбирательства, а именно, была ли эта акция собственной «инициативой» бортпроводницы О. Княzewой или согласованной с руководством авиакомпании.

С позицией ассоциации согласны практически все игроки рынка бизнес-авиации и журналисты, освещающие эту тематику. По словам Генерального директора Агентства «АвиаПорт» Ивана Склрярова, приятно видеть, что ассоциация это понимает и публично реагирует на сложившуюся ситуацию. Подготовка и публикация позиции ОНАДА – большой шаг вперед в формировании правил работы на рынке. «Обсуждаемая рассылка опасна не содержанием, а формой. Реакция рынка на отправку подобного предложения широкому кругу лиц и, как оказалась, неизвестных отправителю лиц, будет заметно влиять на развитие инструментов продаж и маркетинга. И от этой реакции зависит, будут ли такие формы стимулирования продаж и дальше находиться в «черной» зоне, или через какое-то время мы увидим рекламные конструкции с предложениями откатов около крупнейших бизнес-терминалов. Надеюсь, что расследование этого инцидента будет доведено до конца, и его результаты станут четким ориентиром для всех компаний сферы деловой авиации и их сотрудников», - прокомментировал BizavNews г-н Склряров.

С ним согласен и Президент ГК АВКОМ Евгений Бахтин. «В деловой авиации как у нас, так и во всем мире, впрочем как и в других областях производственно-экономической деятельности, иногда встречаются случаи неэтичного поведения отдельных представителей бизнеса, что не может не вызывать сожаление. Любопытно только отметить, что в указанном случае сотрудник компании, по существу, признается в использовании частных воздушных судов для выполнения коммерческих авиаперевозок. Остается только надеяться, что такой факт грубейшего нарушения не пройдет мимо внимания авиационных властей, зарегистрировавших эту компанию и ее самолеты и осуществляющих контроль за целевым (частным) использованием воздушных судов, находящихся в распоряжении этой компании», - отметил г-н Бахтин.

А представители зарубежных компаний, активно работающие на отечественном рынке, и вовсе недоумевают. «Во всем мире принцип конфиденциальности ставится во главу угла, а корпоративная этика является основой любой компании, работающей на этом рынке. Каковы бы ни были истинные причины случившегося, руководство этой компании должно не просто проанализировать случившееся, но и исключить возникновение данного прецедента в будущем. Именно это, по моему мнению, напрямую влияет на имидж как конкретного оператора в частности, так и на весь сегмент бизнес авиации России в целом», - считает коммерческий директор крупного европейского оператора, работающего на российском рынке, который пожелал остаться неизвестным.

Правление ОНАДА готово взять на себя ответственность за расследование данного негативного факта и будет информировать авиационную общественность о результатах разбирательства.

От проекта к реализации

Cessna Aircraft сообщает о начале активной фазы сборки первого прототипа своего нового бизнес-джета Citation Latitude. По оценкам специалистов производителя, он будет готов в конце текущего года, а в свой первый полет отправится в первом квартале 2014 года.

«Сейчас наши инженеры закончили компьютерное моделирование нового бизнес-джета и приступили к производству отдельных компонентов. Уже до конца этого года первый собранный прототип будет представлен широкой публике, а в феврале следующего года отправится в свой первый полет. Всего в программе летных испытаний планируется задействовать три самолета. В 2015 году Citation Latitude ожидает американская сертификация FAA (Part 25) и первая поставка клиенту», - комментируют в Cessna Aircraft.

«Citation Latitude изменит ход игры в сегменте самолетов своего размера: его полезная нагрузка, скорость и дальность полета соответствуют требованиям рынка, кроме того, в данной ценовой категории просто невозможно найти другой такой салон», - считает Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам деловой авиации.

О создании Citation Latitude было объявлено в октябре 2011 года. Его салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, при этом по всей длине – а она превышает 16 футов – пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена

его составляет 14,9 миллионов долларов. Самолет вмещает двух членов экипажа и восьмерых пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость - 442 узла истинной воздушной скорости (819 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Citation Latitude оснащен полностью интегрированной системой авионики Garmin G5000. Системы салона управляются с помощью интуитивного пользовательского интерфейса с сенсорным экраном, имеющимся у каждого пассажирского кресла, или же с личных электронных устройств пассажиров.

Стартовым заказчиком самолета станет компания EFO Aviation GmbH & Co, эксплуатацию которого будет осуществлять Air Hamburg Private Jets.

Особые надежды в компании связывают с рынком Юго-Восточной Азии, где Cessna уже имеет достаточное количество заказов на Latitude. «В целом, спрос на легкие и средние реактивные самолеты деловой авиации в Азии без сомнения растет, причем покупатели хотят купить самолет «прямо сейчас», а не «когда-нибудь потом». Особенно высок уровень спроса у тех, кто, к примеру, уже имеет или эксплуатирует Cessna Citation среднего размера, скажем Citation XLS+, и планирует приобрести еще один самолет. Citation Latitude является логичным переходом к новому, более совершенному, Citation и – так же, как Citation XLS+ – имеет высокую ликвидационную стоимость», - комментируют в компании.



Полный форсаж

Американский производитель Beechcraft Corporation продолжает предпринимать шаги по укреплению собственных позиций на российском рынке бизнес и региональной авиации. Как стало известно BizavNews, компания достигла полного взаимопонимания с АР МАК по сертификации нескольких самолетов популярного семейства King Air, а именно King Air C90 и King Air 250. Уже до конца текущего года Beechcraft планирует получить соответствующие сертификаты типа. На сегодняшний день в России сертифицирован только King Air 350i в различных вариантах (включая самолеты для специальных миссий).

«Получение новых сертификатов ярко иллюстрирует то, что компания настроена на активные продажи бизнес и региональных самолетов в России. Мы планируем получить сертификаты типа на эти два самолета до конца 2013 года, и в настоящее время Международный Авиационный Комитет уже начал активно заниматься процессом сертификации. С получением соответствующих сертификатов наши King Air смогут сразу же занять нишу в так называемой малой авиации, а интерес местных компаний



к нашим самолетам весьма высок уже сегодня», - комментирует BizavNews глава московского представительства Beechcraft Corporation Александр Золотарев. Сейчас King Air C90 и King Air 250 являются одними из самых популярных турбовинтовых самолетов в Европе, особенно в восточноевропейских странах. До сегодняшнего времени самолеты в Россию официально не поставлялись в связи с отсутствием сертификата, хотя имели большой интерес среди российских клиентов. Поэтому в компании надеются, что предложения по этим машинам сразу же найдут своих покупателей.

Помимо прямых продаж в России, приоритетным направлением деятельности производителя в стране также является разработка оптимальных схем финансирования и лизинга. «На сегодняшний день разработаны ряд схем с крупными российскими и зарубежными лизинговыми компаниями и банками по предоставлению оптимальных условий приобретения самолетов. В частности, в процессе согласования находится детальный план по привлечению

продолжение ►

гарантий Ex-Im Bank (Экспортно-Импортный банк США), которые позволят существенно снизить стоимость финансирования и лизинговых платежей для конечного заказчика и сделают возможность приобретения самолета King Air 350i более доступным для большего числа потенциальных клиентов», - комментирует г-н Золотарев.

Также Beechcraft Corporation до конца 2013 года планирует открыть в России первый авторизованный гарантийный сервисный центр для всей линейки King Air. Для этих целей производитель ищет партнера в лице крупной российской авиакомпании. В случае реализации сделки на поставку девяти самолетов King Air 350i для самарской компании «Эйр Самара», возможно, что данный центр появи-

ся на берегах Волги, однако другие варианты также рассматриваются. Помимо России, уже в этом году Beechcraft Corporation планирует выход и на рынки стран СНГ (Казахстан, Украина и другие страны), где производитель активно работает по продажам бизнес-джетов. Схемы, по которым компания будет работать в этих странах, очень схожи с российскими, а емкость рынка хотя и отличается от России, но все равно является достаточно весомой и интересной для Beechcraft.

А в рамках своего продвижения в России Beechcraft Corporation запланировала в сентябре 2013 года проведение специального тура по российским регионам на самолете King Air 350i, который пройдет в два этапа: за неделю до начала выставки Jet Expo 2013

и сразу же после ее окончания. Примечательно, что в качестве демонстратора выступит самолет для специальных миссий, выполненный в комби-варианте (салон разделен на две зоны – 13-местный пассажирский салон и медицинский отсек Medevac, где установлены специальные носилки для транспортировки больных и медицинское оборудование). Таким образом, в Beechcraft Corporation хотят еще раз обратить внимание клиентов на универсальность самолета и продемонстрировать летно-технические характеристики в различных климатических условиях, а также на аэродромах, чья инфраструктура далека от идеальной. На самой же выставке во Внуково-3 производитель покажет всю линейку турбопропеллеров King Air, включая самолеты в VIP-конфигурации.



Российские авиакомпании получают «кейптаунскую скидку»

Минэкономразвития ускоряет подготовку законодательной базы для присоединения России к Кейптаунскому списку ОСЭР, сообщают «Известия». Завершение процесса позволит российским авиакомпаниям покупать иностранные самолеты со скидкой 0,5–1,6%. Учитывая стоимость самолетов, речь идет об экономии в миллионы долларов. Противников вступления в Кейптаунскую систему в правительстве нет, единственные недовольные — российские авиастроители, не готовые к конкуренции с ведущими мировыми игроками. Впрочем, и они не должны пострадать — те классы самолетов, которые производятся в России, должна защищать 20-процентная таможенная пошлина.

Власти активизировали процесс присоединения к Кейптаунскому списку в рамках поручения премьера Дмитрия Медведева добиться снижения стоимости авиаперевозок и, соответственно, цен на билеты, рассказал «Известиям» источник в правительстве. Выполнение всех правил, установленных этой структурой, позволяет удешевить экспортно-кредитное финансирование при приобретении новых воздушных судов. Включение России в Кейптаунский список позволит получить скидку в 10% от минимального уровня ставки премий за кредитные и страновые риски. По сути, российские авиакомпании, приобретаемая в лизинг новый иностранный авиалайнер, будут платить за него меньше — скидка составит от 0,5% до 1,6% от общей стоимости самолета. По мнению специалистов Минэкономразвития, это должно положительно сказаться на стоимости авиаперевозок в России — ведь все лизинговые платежи фактически закладываются в стоимость авиабилетов.

Россия ратифицировала Кейптаунскую конвенцию о международных гарантиях в области подвижного оборудования и Протокол к ней по авиационному

оборудованию еще в 2010 году. Положения конвенции действуют в России с 1 сентября 2011 года, но чтобы получить «кейптаунскую скидку», необходимо внести ряд изменений в российское законодательство. Также необходимо принять Квалификационную декларацию ОСЭР, которая обяжет на законодательном уровне прописать гарантии прав кредиторов при лизинговых сделках. Последнее условие вхождения в Кейптаунский список — проведение независимого юридического аудита, который подтвердит, что Россия выполнила все необходимые требования.

Российская ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ) неоднократно обращалась в правительство с предложением рассмотреть возможность включения России в Кейптаунский список.

«Это логично — если мы уже присоединились к Кейптаунской конвенции и Авиационному протоколу к ней, то надо полностью использовать те возможности, которые нам это дает», — говорит президент АЭВТ Евгений Чибирев.

Препятствий к вхождению в это соглашение не видят ни в МИДе, ни в Минпромторге, ни в Минэкономразвития. Активно возражает против такого решения только государственная Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). Руководство ОАК на уровне ведомств заявляет, что это решение крайне негативно скажется на отечественном самолетостроении, говорит источник в правительстве. Вчера в ОАК не стали комментировать ситуацию, но сообщили, что по результатам социологического опроса, проведенного «Левада-центром», 79% россиян считает, что необходимо развивать отечественную гражданскую авиацию, а не покупать импортную технику. Ранее в докладе правительству

исполнительный вице-президент ОАК Александр Туляков сообщал, что пониженные кредитные ставки, предоставляемые странам Кейптаунского списка, являются средством стимулирования авиапромышленности США и стран ЕС, а также работают на вытеснение с рынка таких конкурентов, как Россия. С этой точки зрения вхождение России в этот список нецелесообразно, считают в ОАК.

Однако в докладе Минэкономразвития, представленном в правительство, говорится о том, что на сегодняшний день те типы воздушных судов, которые строятся российскими авиастроителями, защищены 20-процентными ввозными пошлинами, и наличие «кейптаунской скидки» не скажется на спросе на такие типы авиалайнеров.

Как объяснил «Известиям» источник в авиастроительной отрасли, защитные меры в виде таможенной пошлины 20% формально остались только в двух узких сегментах: для самолетов вместимостью 51–110 и 171–219 мест.

«Введение заградительных 20-процентных пошлин летом 2010 года в короткие сроки привело к изменению рынка: авиаперевозчики просто стали покупать те самолеты, которые не попадали под действие пошлины, и еще в большем количестве», — говорит собеседник «Известий» на рынке. «В целом в период с июля 2010-го по декабрь 2012 года было ввезено более 250 воздушных судов».

В Минэкономразвития «Известиям» не смогли назвать даже ориентировочных сроков присоединения к Кейптаунской системе, отметив лишь, что в настоящий момент анализируют все проблемные моменты, связанные с необходимыми изменениями.

Провальный март

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2013 года. В этот отчет компания включила данные по России (в предыдущих наша страна не попадала в поле зрения экспертов).

Согласно данным этого доклада, март показал крайне неудовлетворительные результаты активности по сравнению с мартом 2012 года. Общий трафик авиации общего назначения (бизнес-полеты, частные, государственные, медицинские и т.д.) упал на 10,1%. И существенную долю в это падение внесли два самых больших европейских рынка – Германия (-14%) и Франция (-8,1%). Остальные страны Западной Европы не отставали от «локомотивов» еврозоны – Италия: -21,8%, Великобритания: -8,6%, Испания: -8,4%.

И, как отмечают эксперты WINGX, если бы не Восточная Европа, то падение могло бы быть и сильнее. На востоке Европы по темпам роста стоит отметить все прибалтийские страны и Беларусь (+24,3%), однако кажущийся небольшой рост в России (+6,4%) внес довольно существенную долю в абсолютных цифрах. Также примечателен рост трафика на Кипре (наверное вкладчики кипрских банков летали спасать свои деньги) и на Мальте. Структура трафика по сравнению с февралем 2013 года практически не изменилась – чартерные рейсы немного опережают по количеству частные, однако по

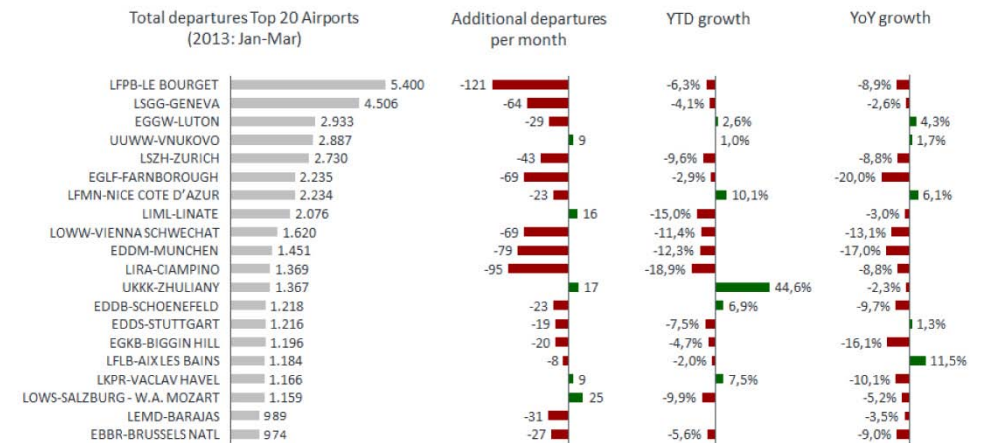
сравнению с прошлым годом «частный» трафик упал почти на 14%, а коммерческий – «всего лишь» на 6,3%.

В марте 2013 года, по сравнению с прошлым годом, выросла активность только самолетов Bombardier, Pilatus, Eclipse и Airbus. Воздушные суда остальных производителей летали меньше, чем годом ранее. Однако на успешную четверку пришлось только 15,4% от общего трафика. По типам самолетов в лидерах марта находились Challenger 850, Global Express, Falcon 7X, а в аутсайдерах – Citation Excel/XLS, Hawker 700/800, Falcon 2000.

Из крупнейших европейских аэропортов по сравнению с прошлым месяцем показал рост только Внуково-3. Однако если посмотреть на цифры с начала 2013 года и по сравнению с прошлым годом, то к положительной динамике московского аэропорта присоединяются Luton и Ницца. А самые впечатляющие результаты в этом году показал киевский аэропорт Жуляны.

Кристоф Колер, управляющий директор Advance WINGX, так комментирует результаты, показанные в отчете: «Анализ марта показывает, что наблюдаемый спад связан с дальнейшей напряженностью в зоне евро, которая особенно повлияла на спрос в Германии. В целом, общая картина довольно мрачная, но все-таки светлым пятном стал рост по некоторым типам воздушных судов и на определенных маршрутах».

Total Europe: -10,1%
March 2013 YOY



[Полный отчет](#)