



# BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

[www.bizavnews.ru](http://www.bizavnews.ru)

№ 41 (194) 19 октября 2013 г.

На следующей неделе будет жарко. Во вторник в Лас-Вегасе стартует главное ежегодное событие в мире бизнес-авиации – 66-я выставка NBAA-2013. Организаторы ожидают около 25000 посетителей и 1100 экспонентов, а также почти 100 самолетов на статике в Henderson Executive Airport и в Las Vegas Convention Center. В рамках работы выставки планируется и проведение более чем 100 семинаров и круглых столов. Проблемы, сопровождающие мировой рынок бизнес-перевозок в этом году, огромные, и только тщательный анализ происходящего поможет понять причины кризиса и, возможно, повлиять на векторы развития. Хотя пессимизм и оптимизм в настоящее время разделили рынок примерно на две части, но тем интереснее будет наблюдать за работой выставки.

Для производителей NBAA-2013 традиционно станет смотром, и без мировых премьер не обойдется и в этот раз. Главная из них – таинственный SMS от Dassault Falcon, который производитель анонсирует в первый день работы выставки. Не отстанет от французских коллег и бразильский Embraer, который после весьма скудных продаж Lineage решил на апгрейд флагмана. Компания обещает удивить покупателей новыми ЛТХ и возможностями для пассажиров. И скорее всего этими анонсами производители не ограничатся. О своих крупных проектах на NBAA расскажут и крупные игроки рынка ТОиР, а также операторы FBO. Ну и, конечно же, к выставке NBAA будут приурочены и другие важные события – передача воздушных судов, юбилеи компаний и новые партнерские соглашения.

В любом случае, следующая неделя будет весьма богатой на события, и мы постараемся не пропустить ни одно из них.



## Avinode выпустил отчет о состоянии рынка

В докладе уделено значительное внимание странам Латинской Америки и Азии, как двум новым регионам, где демонстрируется значительный трафик из США и Европы

стр. 16



## Страсти по King Air

Поставка самолетов для авиакомпании «Эйр Самара» и включение их в заявку на субсидирование покупки в рамках существующей программы господдержки закупок региональных лайнеров – уже решенные вопросы

стр. 18



## Победители и проигравшие

Из более 80 самолетов, которые будут представлены на статической стоянке NBAA-2013, 34 представляют суперсредний и крупноразмерный сегмент и 23 – легкие и средние бизнес-джеты

стр. 19



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +32,3%; Индекс спроса в Европе: -10,5%

стр. 21



# ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

## Gulfstream G280

## ИстЮнион будет продавать в России Cessna Citation

17 октября 2013 года компания Cessna Aircraft объявила о назначении одного из крупнейших российских операторов бизнес-авиации, компании ИстЮнион, своим официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ.

Основанная в 2005 году, компания ИстЮнион начала свою историю с организации чартерных рейсов и, благодаря высокому уровню сервиса и стремительному расширению спектра оказываемых услуг, уже вскоре приобрела статус одной из ведущих компаний деловой авиации на российском рынке.

На сегодняшний день основными видами деятельности ИстЮнион являются: организация наземного обслуживания воздушных судов и обеспечение полетов на территории Российской Федерации и зарубежных стран, организация чартерных рейсов по всему миру, авиационный консалтинг, менед-

жмент воздушных судов, обеспечение сопутствующих VIP-услуг, связанных с полетами самолетов бизнес-авиации. Под собственным управлением ИстЮнион находится флот из 10 воздушных судов.

Опыт и профессионализм ИстЮнион даст возможность клиентам Cessna Aircraft в России и странах СНГ не только приобрести новейший Cessna Citation, но и решить вопросы, связанные с его эффективным управлением.

«Мы очень рады тому, что Cessna Aircraft на таком чрезвычайно важном для нас рынке будет представлять именно компания ИстЮнион. Богатый опыт нашего представителя говорит сам за себя, и мы уверены в том, что наше сотрудничество обязательно принесет свои плоды в виде увеличения доли рынка Cessna на территории России и стран СНГ», - заявил Том Перри, вице-президент компании Cessna по продажам в Европе, Средней Азии и Африке.



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

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

## Diamond получит поддержку в России

Госкорпорация Ростех получила поддержку совместного проекта с австрийским концерном Diamond Aircraft Industries (DAI) по созданию в России первого производства унифицированных многоцелевых самолетов вместимостью 9 и 19 пассажиров. Об этом стало известно в ходе заседания Комиссии при Президенте РФ по вопросам развития авиации общего назначения, прошедшего в Ульяновске. Реализация проекта обеспечит трансфер уникальных технологий проектирования, серийного выпуска и сертификации самолетов нового поколения и позволит Ростеху занять значительную долю российского рынка малой авиации.

На первом этапе реализации проекта сборка самолетов и двигателей будет полностью осуществляться в Австрии, второй этап предусматривает частичный выпуск на предприятиях Ростеха авиационных компонентов - композитных конструкций на мощностях «РТ-Химкомпозит» и дизельных двигателей мощно-



стью 450 и 750 л.с.. На заключительном этапе к 2016 году будет организовано новое производство мощностью до 60 дизельных композитных самолетов в год, сертифицированных по типу EASA, AP МАК.

«Сотрудничество с DAI обеспечит трансфер новейших, критических для России технологий, которые позволят в несколько раз снизить себестоимость и расходы на эксплуатацию малых воздушных судов и повысить их топливную эффективность, - заявил управляющий директор по авиационным проектам Ростеха Алексей Федоров. – Это позволит удерживать рыночную стоимость на уровне 120 и 80 млн рублей для дизельных самолетов на 19 и 9 мест соответственно, что в 2 раза меньше цен на их турбовинтовые цельнометаллические и гибридные аналоги».

Общие инвестиции в проект составят около 10 млрд. руб. до 2018 года.



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

## В 2014 году в России появится санитарная авиация

В 2014 году в России стартует пилотный проект по использованию санитарной авиации, заявила 16 октября во время «правительственного часа» в Совете Федерации министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова.

Концепция развития этого вида медицинского обслуживания была представлена в феврале 2013 года правительству России, обсуждена на уровне вице-премьеров и получила одобрение всех заинтересованных ведомств, отметила глава Минздрава.

По словам Скворцовой, для нужд ведомства будет использоваться авиационная техника трех видов:



вертолеты и малая авиация - для местных перевозок, среднемагистральные самолеты с дальностью полета до 1500 км для межрегиональных рейсов, а также дальнемагистральные воздушные суда для внутрифедеральных и внешних нужд.

«Ежегодно мы оказываем медицинскую помощь нашим гражданам, оказавшимся в сложной ситуации за рубежом, это не менее 20-25 случаев в год, - рассказала Скворцова. - В этом случае нам необходимо организовывать свободный борт, либо борт МЧС, которое нас всегда выручает, либо борт Министерства обороны, либо каких-то других ведомств. Конечно, хотелось бы, чтобы были подготовленные борты, чтобы не тратить время на внедрение в них медицинского оборудования».

Пилотный проект по созданию санитарной авиации будет запущен с 1 января в четырех регионах (в том числе - Хабаровский край, Якутия, Архангельская область). В течение двух лет на опыте этих регионов будет отработан механизм и нормативно-правовая база работы санитарной авиации. В 2016 году Минздрав надеется приступить к использованию санитарной авиации по всей стране.

Вероника Скворцова подчеркнула, что в России есть опыт успешного использования воздушного транспорта в медицинских целях: таким опытом обладает Ханты-Мансийский автономный округ. Неслучайно именно там состоялось всероссийское совещание по малой авиации. Учитывая наличие базы, глава Минздрава надеется, что пилотный проект пройдет успешно. Его стоимость составит 1 млрд. рублей, всего же на развитие санитарной авиации планируется выделить 12 млрд рублей.

Источник: ИА REGNUM



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



**SkyClean®**

ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## JP Morgan осторожен в прогнозах

В сентябре 2013 года аналитики JP Morgan зафиксировали рост количества рейсов бизнес-авиации в США пятый месяц подряд. По мнению компании, которая выпустила очередной ежемесячный отчет о состоянии отрасли деловой авиации, это основа положительной тенденции, однако аналитиков беспокоит ситуация на вторичном рынке.

В то же время в отчете отмечается, что активность деловой авиации в Европе была менее радужна, и в течение последних двух месяцев пока остается более-менее плоской. «Несмотря на то, что в сентябре был скромный рост, тренд последнего времени был в основном нисходящий», - говорится в докладе.

По поводу поставок новых самолетов аналитики проявляют осторожность в прогнозах: «Обобщенные данные, даже показавшие незначительное улучшение, не могут убедить нас в наступлении взрывного роста спроса на новые бизнес-джеты. Тем более, что количество подержанных самолетов на вторичном рынке в сентябре незначительно увеличилось, до 10,3% от активного флота, и уже в течение восьми месяцев остается в диапазоне 10,1-10,3%».

В сегменте проектов новых самолетов специалисты JP Morgan отмечают предстоящую премьеру Dassault Falcon 5X на NBAA 2013 в Лас-Вегасе. Этот анонс может стать одной из самых громких премьер этого года, однако его выход «омрачает» крайне переполненная ниша суперсредних бизнес-джетов, в которой уже «играют» Challenger 300/350, Gulfstream G280, Legacy 500 и Citation X. Также аналитики JP Morgan допускают возможность запуска в Лас-Вегасе проекта замены Gulfstream G450 (известного как P42), но, скорее всего, это произойдет в следующем году.

## Парк бизнес-джетов стремительно стареет

Американские эксперты из компании AMSTAT провели очередное исследование, посвященное возрасту бизнес-джетов, эксплуатирующихся в мире. Результат стал неожиданным для многих – парк деловых самолетов стареет из года в год.

Так, по данным AMSTAT, около 48% находящихся в строю бизнес-джетов имеют возраст старше 15 лет, и, по мнению компании, в будущем этот тренд сохранится. Ведь многие финансовые институты практически не работают с этой категорией самолетов, а численность выставленных на продажу бизнес-джетов неумолимо растет.

«Сейчас более 60% самолетов, выставленных на продажу, были выпущены до 1998 года и, как считают многие авиационные эксперты, никогда не будут проданы. Тем не менее, вопреки советам финансовых консультантов, которые недвусмысленно доводят до клиентов простую истину, что данная категория самолетов не принесет в будущем никаких дивидендов своим владельцам, количество сделок с весьма «пожилыми» джетами продолжает расти», - считает Энтони Киосис, глава Asset Insight.

Основная причина, по мнению г-на Киосиса, кроется в желании будущих владельцев приобрести воздушное судно по максимально выгодной цене. Однако не секрет, что процесс продажи сильно подержанного самолета имеет определенные экономические издержки, связанные с оплатой хранения и содержания самолета в период продажи. Ведь на протяжении последнего времени срок продажи таких воздушных судов увеличивается. Так, согласно данным JETNET, сейчас в среднем самолет этой категории продается за 509 дней, а это реально «бьет» по кошелку продавца. Поэтому на практике все чаще

встречаются случаи, когда «ветераны бизнес-авиации» реализуются по фантастически низким ценам уже в первые две-три недели.

«И в этом нет ничего необычного. Как правило, многие самолеты, несмотря на свой почтенный возраст, «невывлетывают» и половины летных часов предусмотренных компанией производителем. Сейчас во всем мире настолько развита система ТОиР, что проблем у хозяев бизнес-джетов нет нигде. К тому же самолеты этой категории преимущественно приобретают частные владельцы, для которых бизнес-джет является всего лишь средством более комфортного передвижения и не более. И, в отличие от компаний и корпораций, имидж в данном случае вторичен», - резюмирует г-н Киосис.



## G650 уже стал подержанным

Американский авиаброкер Freestream Aircraft официально подтвердил информацию об осуществлении сделки по продаже первого «подержанного» G650, который был приобретен новым клиентом за \$72 млн. Таким образом, предположения многих экспертов о возможных спекуляциях с новыми флагманами G650 подтверждаются.

Как отмечают аналитики, в настоящее время на рынке уже есть аналогичные предложения как минимум на три самолета с ценниками не ниже \$70 млн. (при каталожной стоимости \$65.5 млн.). И многие уверены, что таких предложений в будущем будет достаточно много, так как ближайший слот на получение новейшего джета - 2017 год.

Старт продаж на G650 был дан в 2008 году. Gulfstream тогда всячески пытался препятствовать спекулятивным авансам на новый самолет, вплоть до получения заказчиком бизнес-джета. Но различные обстоятельства все же «выбросят» на рынок определенное количество новейших самолетов Gulfstream, а желание его приобрести, даже по таким завышенным ценам, есть у многих.

Gulfstream начал поставки нового самолета G650 в конце прошлого года после получения соответствующих сертификатов FAA и EASA. Сейчас Gulfstream приближается к поставке четвертого десятка G650. До конца года производителю вполне возможно удастся поставить 50 самолетов (2013 года выпуска).

Согласно предварительным планам на 2014 год производитель может передать заказчикам от 50-ти до 60-ти G650. Вполне возможно, что до этого времени у многих клиентов изменятся обстоятельства, и некоторые самолеты будут выставлены на продажу, безусловно принося доход своим продавцам.

## Первый G650 отправился в Новую Зеландию

Холдинг ZKKFB, принадлежащий известному новозеландскому кинорежиссеру Питеру Джексону, получил новый ультрадальний бизнес-джет Gulfstream G650, который стал первым самолетом этого типа в стране. Новый борт (бортовой номер ZK-KFB) уже прибыл в Международный аэропорт Веллингтон на новое место базирования.

Известно, что новый самолет обошелся г-ну Джексону в 80 млн. новозеландских долларов. Ранее новозеландский миллиардер также летал на самолете Gulfstream – G550, который был приобретен за 68 млн. новозеландских долларов в 2009 году, а летом этого года был продан Skandinaviska Enskilda Banken AB. Для своего нового самолета в аэропорту Веллингтона компания ZKKFB построила собственный ангар (ранее самолет приходилось держать в аэропорту Мельбурна).

Для того чтобы скоротать время в полете, самолет оборудован большими экранами. Знающие люди говорят, что г-н Джексон настаивает на том, чтобы все гости, летящие с ним в Голливуд, надевали пижамы во время ночного полета.

Представитель Джексона, Мэтт Дравицки, сказал, что выбор пал на G650, потому что он способен долететь без промежуточной посадки из Веллингтона в Лос-Анджелес. Однако многие отмечают, что это все же дань моде и престижу. В одном из последних интервью новозеландскому таблоиду г-н Джексон заявил, что его новый бизнес-джет будет летать дальше, чем любой самолет ВВС Новой Зеландии.

Г-н Джексон поклонник старинной авиации, и ему принадлежит коллекция из 29 самолетов и реплик времен Первой мировой войны, причем половина из них находится в летном состоянии. Он также владеет самолетостроительной компанией The Vintage Aviator и планирует снять фильм о Второй мировой войне, для которого уже проведены пробные снимки масштабной реплики бомбардировщика Ланкастер.

Сейчас Gulfstream имеет заказы на G650 на ближайшие пять лет. В среднем стоимость покупки более «близкого» слота, по оценкам экспертов, составляет порядка \$ 8 млн. Общее же количество предварительных заказов производителя уже перевалило за 200 машин.



## ExecuJet открывает FBO на Бали

ExecuJet Aviation Group сообщает об открытии на индонезийском острове Бали (Bali International Airport) нового терминала по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Ранее компания уже имела свой небольшой терминал площадью в 300 кв.м., однако после введения в эксплуатацию нового объекта площадь пассажирского терминала увеличится до 3180 кв.м., а рядом с ним расположится большой перрон на 65900 кв.м.

В новом FBO ExecuJet будет предлагать все услуги для частных владельцев и бизнес-операторов, начиная от наземного обслуживания воздушных судов различных классов и заканчивая таможенным и паспортным контролем пассажиров и экипажей. Технические возможности комплекса позволят провайдеру обслуживать практически любые типы воздушных судов.

Новый FBO на Бали стал первым бизнес-терминалом ExecuJet Aviation в Индонезии. Этому событию предшествовало подписание меморандума о сотрудничестве с авиационной группой Angkasa Pura I (имеет эксклюзивные права на предоставление услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в Индонезии), согласно которому компании планируют в будущем реализовывать аналогичные проекты и в других аэропортах страны. Первоначально речь идет о 13 аэропортах Индонезии (это преимущественно «курортные» аэропорты), а по итогам эксплуатации FBO на Бали будут реализованы и другие проекты.

По мнению представителей ExecuJet, индонезийский рынок бизнес-перевозок до сих пор недооценен, и перспективы его развития весьма позитивные. 90% бизнес-рейсов выполняются в интересах туристов, и развитие туристической привлекательности страны – приоритет для правительства Индонезии.

## Landmark Aviation анонсирует два проекта

Крупнейший американский провайдер услуг бизнес-авиации Landmark Aviation сообщает о реализации очередных проектов по строительству и реконструкции своих FBO в парижском аэропорту Ле-Бурже и американском Сан-Диего (San Diego International Airport).

17 октября 2013 года в аэропорту Сан-Диего состоится торжественная церемония, приуроченная к началу строительства авиационного комплекса. Согласно опубликованному плану, FBO будет располагаться на площади в 5 гектаров, на которой разместятся пассажирский терминал (6100 кв.м.), собственный перрон (7700 кв.м.) и пять ангаров для хранения воздушных судов. Сейчас в аэропорту компания имеет лишь небольшой пассажирский терминал и ангар для обслуживания самолетов среднего и суперсреднего классов. Для клиентов в новом FBO будут предусмотрены все услуги: от наземного обслуживания, пограничного и таможенного контроля, до вертолетного трансфера в ближайшие гостиницы и города. Новые мощности комплекса позволят обслуживать любые типы воздушных судов, включая Boeing 747. Landmark Aviation предлагает своим клиентам различные варианты сотрудничества, включая базирование и топливообеспечение.

По мнению представителей Landmark Aviation, аэропорт Сан-Диего, расположенный всего в 32 км от границы с Мексикой, за последние два года испытывал определенные трудности в обслуживании бизнес-авиации, так как трафик, например, в 2012 году вырос сразу на 18%. Теперь же, с открытием полноценного авиационного комплекса, компания сможет удовлетворить потребности как американских, так и мексиканских заказчиков. Не сбрасывают со счетов в

Landmark Aviation и транзитный трафик. Для таких пассажиров компания разработала специальный продукт, включающий в себя комфортное времяпровождение в VIP-зале или короткую экскурсию в город. Однако в Landmark Aviation заверяют, что на обслуживание транзитного рейса согласно внутренним нормативам отводится не более полутора часов (в зависимости от типа самолета).

Параллельно с этим проектом в первом квартале 2014 года Landmark Aviation планирует открыть новый пассажирский терминал в парижском аэропорту Ле-Бурже, соединив его с уже имеющимся VIP-залом и ангарным комплексом. Согласно проекту, новый терминал будет оборудован комфортабельными лаунджами, залом ожидания, двумя конференц-залами, комнатой отдыха экипажей, рестораном.

«Несмотря на очень большую конкуренцию в Ле-Бурже, мы надеемся, что новый комплекс будет очень востребован для наших клиентов. При проектировании FBO мы, прежде всего, сделали ставку на оперативность прохождения всех формальностей. Время, которое необходимо для обслуживания пассажира с момента заруливания бизнес-джета на перрон до выхода в город, составит не более 10-15 минут. Аэропорт Ле Бурже — самый оживленный аэропорт в Европе, предназначенный исключительно для частных воздушных судов. В сравнении с любым другим европейским аэропортом он имеет наибольшее количество терминалов для частных самолетов, поэтому является оптимальным вариантом для частных рейсов, прибывающих или вылетающих из Парижа. Именно по этой причине мы приложим все усилия для того, чтобы не разочаровать наших клиентов», — комментируют в Landmark Aviation.

## Турецкая бизнес-авиация получит господдержку

В рамках прошедшего под эгидой Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА) с 10 по 11 октября 2013 года в Стамбуле регионального форума деловой авиации авиационные власти Турции выступили с заявлением о растущей роли бизнес-авиации и ее влиянии на экономику страны. Согласно докладу авиационных чиновников, в последнее время явно прослеживаются положительные тенденции роста объемов бизнес-перевозок и существенное увеличение инвестиций в авиационную инфраструктуру, что со своей стороны имеет прямое экономическое влияние на развитие многих отраслей экономики.

В рамках форума, совместно с ЕВАА была подписана декларация о долгосрочных мерах стимулирования рынка бизнес-авиации в стране. Основным пунктом документа стал проект мер по упрощению процедур регистрации воздушных судов, развитию небольших региональных аэропортов в сегменте бизнес-перевозок, а также различные правовые вопросы, напрямую связанные с владением и эксплуатацией деловых самолетов. Особое внимание было уделено и созданию в стране крупных совместных предприятий по оказанию услуг ТОиР, политике крупных

аэропортов в области бизнес-авиации, проблеме слотов и другим важным вопросам.

«Мы отлично понимаем, что в современных экономических реалиях деловая авиация, как никогда, стала инструментом для эффективного и безопасного ведения бизнеса в Турции. Наша «подпитка» просто необходима для дальнейшего успешного развития этого сектора экономики. Турция с населением в 75 млн. человек в среднем прибавляет в год 4% бизнес-трафика, тогда как в Европе в целом эти цифры отрицательные. Поэтому уже сейчас понятно, что страна понемногу превращается в крупнейший стратегический плацдарм для международного бизнеса, и наша помощь в будущем обязательно принесет ощутимые дивиденды всем», - считает Фабио Гамба, Генеральный директор ЕВАА.

По мнению экспертов, основное внимание в настоящее время необходимо уделять развитию местных аэропортов в стране. За последние несколько месяцев именно внутренние перелеты показывают наибольший рост. Однако аэродромная инфраструктура далеко не везде соответствует строгим международным стандартам. И уже сейчас ряд лоббистов выступают с инициативой пересмотра ряда положений по арендной политике государства и предлагают упростить доступ зарубежным капиталам к земельным участкам.

А некоторые крупные турецкие банки предлагают специально разработанные под авиационные проекты кредитные программы. Так, если доля турецкой компании в совместном предприятии превышает 50%, ставки под кредиты от 10 лет могут составлять от 3 до 5% годовых. Однако это пока лишь предложения, последует ли реакция со стороны государства, уже скоро станет известно.






### We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA  
 Latvia EVRA, EVLA, EVVA  
 Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI  
 Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB  
 Kaliningrad UMKK



## Вертолетная трасса свяжет Петербург и Хельсинки

Петербургская авиакомпания RussAir с 2014 года может открыть вертолетное сообщение между Петербургом и финскими городами Хельсинки, Котка и Лаппенранта. Сначала компания планирует перевозить туристов и бизнесменов на чартерных рейсах, а при стабильном спросе — начать регулярное сообщение. Несмотря на то, что предложение в данном сегменте достаточно ограниченное, аналитики считают, что о постоянном спросе на данную услугу говорить пока рано.

По данным финского портала yle.fi, ориентировочно сообщение будет открыто в 2014 году. Сначала, как сообщает сайт, компания планирует наладить чартерные перелеты, а позднее может перейти на регулярные рейсы. На начальном этапе в день будет совершаться от четырех до шести перелетов. В первую очередь, услуга будет ориентирована на бизнесменов. Цена одного билета составит €250-300. Какая вертолетная площадка Петербурга будет использоваться в качестве отправной, пока не сообщается.

В RussAir «Ъ» прокомментировать информацию отказались, заявив, что новость попала в СМИ преждевременно. По словам собеседника, компания будет готова говорить о своих планах «ближе к весне». По мнению руководителя аналитической службы агентства «Авиапорт» Олега Пантелеева, спрос на данный рейс прогнозировать достаточно сложно.

«На локальном уровне вертолетное сообщение с Финляндией оправдано, но скорее не как регулярное, а как чартерное, поскольку регулярное сообщение связано с правительственным регулированием и

для него требуются дополнительные согласования. Я бы предположил, что довольно большое количество жителей Петербурга регулярно, буквально каждую неделю, летает на выходные в Финляндию. Трафик довольно большой на этом маршруте, но пока спрос трудно прогнозировать как постоянный», — отметил он.

Эксперт отметил, что путь протяженностью 300 км от Петербурга до Хельсинки на вертолете займет не менее 1,5 часов. До Котки перелет может занять 1,15 минут. По его словам, при такой дальности удобнее всего пускать двухдвигательные вертолеты Eurocopter. Такая модель обладает хорошей звукоизоляцией и комфортным салоном на четыре-пять пассажиров.

С мнением господина Пантелеева согласен аналитик «Инвесткафе» Андрей Шенк. «У меня есть некоторые сомнения насчет востребованности данной услуги, так как по скорости вертолету будет трудно конкурировать с традиционным авиасообщением, а по цене он будет проигрывать железнодорожным и паромным переправам. Я думаю, что первое время данная услуга будет востребована в основном просто желающими совершить полет на вертолете, а также как частная услуга для бизнесменов, но о регулярном потоке пассажиров пока говорить рано», — отметил аналитик.

Следует отметить, что в 2000-е годы о планах запустить регулярное сообщение между Петербургом и Финляндией заявляла финская компания Copterline, однако эти планы так и не были реализованы.

Источник: Коммерсантъ Санкт-Петербург

# ( THINK BUSINESS )

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.  
Инвестируйте в лучшее.



Еврокоптер Восток  
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1  
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59  
info@eurocopter.ru  
www.eurocopter.ru  
www.eurocopter.com

\* думайте о бизнесе  
Thinking without limits



AN EADS COMPANY

## Eurocopter EC130 T2: первая поставка в СНГ

14 октября 2013 года в Мариньяне состоялась поставка вертолета EC130 T2 в пассажирской конфигурации частному владельцу из Казахстана.

Лоранс Ригolini, генеральный директор «Еврокоптер Восток», прокомментировала: «Мы очень гордимся, что нам удалось поставить первый EC130 T2 в Казахстан, что указывает на динамически развивающийся рынок в странах СНГ. Мы уверены, что наш первый покупатель останется доволен полетами на вертолете EC130 T2, который сочетает в себе самый просторный салон среди всех легких однодвигательных вертолетов и передовой уровень мощности. Эта машина идеально подходит для пассажирских перевозок, экскурсий, VIP-перелетов, а также медицинских миссий и патрулирования местности.

EC130 T2 – это многофункциональный легкий однодвигательный вертолет, созданный для выполнения широкого спектра задач, среди которых VIP- и коммерческие перевозки, воздушный туризм, авиационные работы, охрана правопорядка и оказание экстренной медицинской помощи, мониторинг, фото- и видеосъемка и многое другое.

Новая модель Eurocopter EC130 T2 предназначена для эксплуатации в любых климатических и погодных условиях, а благодаря целому комплексу изменений в конструкции, летно-технических и эксплуатационных характеристиках, а также повышенному комфорту, она станет естественным выбором в своем классе для выполнения любых задач. Большая работа была проделана для сокращения трудоемкости техобслуживания. Ее уникальные достоинства – экономичность, надежность, великолепный обзор и просторный салон (кабина рассчитана на размещение 1 пилота и 7 пассажиров) – в первую очередь оценят частные владельцы и коммерческие опера-



торы, правоохранительные органы и нефтегазовые компании.

Если сравнивать с предыдущей моделью, EC130 B4, конструкция фюзеляжа EC130 T2 была модифицирована более чем на 70%.

Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Agriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение).

Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргоно-

мика кокпита. В пассажирском отсеке новые энергопоглощающие кресла способствуют балансировке при перевозке пассажиров. В конструкцию включили ударобезопасный топливный бак. Стало проще проводить техническое обслуживание электрооборудования и системы кондиционирования воздуха.

Среди модернизированных рабочих характеристик модели EC130 T2 можно назвать увеличенный максимальный взлетный вес (2 500 кг при нахождении груза внутри воздушного судна и 3 050 кг при использовании внешней подвески) и увеличение скорости на 10 узлов. Даже с этими повышенными показателями уровень внешнего шума модели EC130 T2 не выходит за рамки строгих правил воздушных полетов над территорией Национального парка США «Гранд-Каньон», что особенно важно для туроператоров.

## На NBAA Rockwell Collins представит новую систему EVS

Компания Rockwell Collins планирует показать на предстоящей выставке NBAA-2013 новую систему расширенного технического зрения EVS-3000. Особенностью этой системы станет мультиспектральный датчик, позволяющий «увидеть» системы светодиодного освещения, которыми в последнее время активно оснащаются аэропорты для освещения ВПП.

Способность EVS-3000 фиксировать полный спектр светодиодной подсветки станет первой в отрасли. Эта возможность стала доступна после разработки датчиков, способных улавливать более широкий диапазон излучения инфракрасного спектра. В итоге, система, построенная на их основе, дает более точное представление об обстановке вокруг воздушного судна в тумане и условиях низкой видимости.

Новая система расширенного технического зрения будет введена в эксплуатацию в 2015 году, а «стартовый» самолет будет объявлен во время шоу NBAA в Лас-Вегасе 21 октября. Этот самолет будет исполь-

зовать EVS-3000 в тандеме с компактной системой проецирования информации на лобовом стекле HGS-3500, но она также будет совместима и с традиционными дисплеями на приборной панели.

Характерной особенностью EVS-3000 является то, что она не нуждается во встроенной системе охлаждения (традиционные системы технического зрения требуют охлаждения для возможности фиксировать тепловое излучение). Отсутствие системы охлаждения позволит сократить отбираемую мощность двигателей, а также снизить вес и получить большую долговечность. Производитель считает, что масса EVS-3000 в 10 фунтов (4,54 кг) составляет примерно половину от веса представленных сейчас на рынке подобных систем.

Rockwell Collins сейчас работает над тем, чтобы сделать версию EVS, которая будет «накладываться» на систему синтетического видения (SVS) авионики Pro Line Fusion.



## Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



## Piper покажет новый Meridian

Компания Piper Aircraft планирует продемонстрировать на ежегодной выставке NBAA-2013, стартующей в Лас-Вегасе 22 октября, макет нового пассажирского салона своего одномоторного турбовинтового самолета М-класса - Meridian. Как отмечает вице-президент по продажам компании Дрю Мак-Уэн, за последние несколько лет компания видит реальное увеличение заказов на самолеты в корпоративном варианте, что и побудило производителя откликнуться на спрос рынка.

«Сейчас Meridian остается достаточно популярным среди владельцев одномоторных турбопропов из-за низкой стоимости приобретения и эксплуатации. В год мы поставляем до 70 самолетов Meridian. Успехи Piper объясняются серьезной работой по обеспечению устойчивых темпов поставок. Секрет компании заключается в применении современных методов оптимизации фабричного производства. Данная работа началась в 2011 году, а уже в этом увенчалась получением желаемого результата. Производство хорошо спланировано и соответствует количеству наших заказов, что позволяет правильно распределить нагрузку на нашу рабочую силу. Это также помогает нашим поставщикам удовлетворить их требования, поэтому у нас нет больших проблем с поставкой комплектующих. Очевидно, что это помогает бизнесу, а наши дилеры и клиенты имеют отличную возможность оценивать сроки поставок самолетов во временной перспективе», - отметил г-н Уэн.

На выставке NBAA-2013 Piper Aircraft помимо макета нового салона, который будет выставлен в Las Vegas Convention Center, продемонстрирует на статической площадке в Henderson Executive Airport и серийный самолет.

## PC-24 дебютирует в Северной Америке

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft впервые покажет в США в рамках ежегодной выставки бизнес-авиации NBAA-2013 полномасштабный макет своего нового бизнес-джета PC-24. Как комментируют в Pilatus Aircraft, первый полет прототипа PC-24 запланирован на конец 2014 года, а в программе летных испытаний будут принимать участие три самолета. Сертификация и первые поставки запланированы на 2017 год. В будущем году на ежегодной выставке EBACE-2014 компания начнет принимать заказы на новый бизнес-джет.

По мнению CEO Pilatus Aircraft Оскара Швенка, рынок бизнес-перевозок США станет крупнейшим для PC-24. «Мы очень рассчитываем на то, что технические характеристики нашего нового Super Versatile Jet, его цена и возможности для применения создадут идеальный вариант для американских заказчиков. Еще более десяти лет назад наша компания опрашивала многих владельцев PC-12, что они хотели бы увидеть в самолете следующего поколения. Ответы были предсказуемы: сохранив все

«сильные» стороны 12-й модели, добавить скорость и комфорт. В итоге, наш самолет полностью сохранил все уникальные технические характеристики, включая возможность посадки на короткие взлетно-посадочные полосы, а также непревзойденную экономику в эксплуатации. Но теперь у нас два двигателя, а это значит, что перед нами раскрываются возможности выполнения более дальних перелетов в прекрасных комфортных условиях», - комментирует г-н Швенк.

Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Изначально PC-24 будет предлагаться заказчикам в трех вариантах: VIP (6-8 пассажиров), для местных авиалиний (до 10 пассажиров) и в качестве самолета для медицинской эвакуации. В будущем линейка модификаций будет увеличена. Согласно расчетным данным, новый PC-24 будет иметь максимальную скорость в 787 км/ч, а максимальная дальность полета с четырьмя пассажирами составит 3610 км. Новый джет будет оборудован двигателями Williams FJ44-4A.



## Парк Северной Африки растет

Прошедшая 8 октября 2013 года в марокканском городе Марракеш региональная конференция Ближневосточной ассоциации бизнес-авиации МЕВАА вызвала большой интерес среди участников рынка бизнес-перевозок. Ключевыми темами очередного мероприятия МЕВАА стали наиболее злободневные вопросы развития бизнес-авиации в североафриканском регионе и на Ближнем Востоке.

Специально для этой конференции консалтинговое агентство WingX провело исследование североафриканского рынка бизнес-перевозок и перспективы его развития. Согласно данным WingX, парк бизнес-джетов в регионе в среднем ежегодно растет на 6,3%, при общемировых показателях в 3,7%. Но, несмотря на это, деловая активность в регионе с начала года снизилась на 4,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Основной проблемой эксперты WingX считают нестабильную политическую ситуацию в ряде стран региона, особенно в первом квартале текущего года. За девять месяцев 2013 года через Алжир, Коморские острова, Джибути, Египет, Ливию, Мавританию, Марокко, Сомали и Тунис было выполнено 14832 рейса, а по итогам года эта цифра может составить 22750 рейсов. Количество частных рейсов с начала года увеличилось на 33%, а чартерных – на 53%. Но при этом существенно сократилось количество региональных полетов (почти на 28%), но увеличилось количество рейсов в Европу, Азию и США (17%).

На долю ультрадальних бизнес-джетов приходится почти 60% всех рейсов, на легкие и средние бизнес-джеты и турбовинтовые самолеты – 20% и 28% соответственно. При этом эксперты WingX отмечают, что за последние пять лет на 30% в регионе выросли услуги по ТОиР.

## Embraer сообщил о поставках в третьем квартале

Бразильский производитель Embraer сообщил о производственных результатах третьего квартала 2013 года. За этот период компания выпустила 25 бизнес-джетов и довела общее количество поставок за первые девять месяцев 2013 года до 66 деловых самолетов.

В 25 поставок третьего квартала входят шесть Phenom 100, 15 Phenom 300 и четыре Legacy 650, а всего с начала 2013 года производитель поставил 52 легких бизнес-джета и 14 больших самолетов.

В третьем квартале 2012 года Embraer поставил всего 13 бизнес-джетов (пять Phenom 100, шесть Phenom 300, один Legacy 650 и один ERJ Shuttle), а за три квартала 2012 года 46 деловых самолетов.

В феврале 2013 года на пресс-конференции по итогам 2012 года Embraer объявил, что в 2013 году ожидается поставка 80–90 легких самолетов и 25–30 больших (за весь 2012 год было передано заказчикам 77 легких (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000)). Это означает, что в последнем квартале текущего года компания должна поставить как минимум 39 бизнес-джетов и 54 – при оптимистичном сценарии.

И хотя в этом случае на последний квартал придется около 40% годовых поставок, такое положение дел не удивляет. В последнее время бразильцы именно в четвертом квартале делают основной объем поставок.

Однако в этом году на годовые результаты производителя может повлиять правительственный «шатдаун» в США. Ведь часть легких бизнес-джетов для американского рынка компания производит на своем заводе во Флориде, а из-за закрытия офиса

FAA по регистрации воздушных судов поставки на рынок США были приостановлены. В среду сенат США одобрил компромиссный документ, предусматривающий временное возобновление финансирования госучреждений и повышения потолка госдолга, и сейчас слово за FAA, которая должна как можно скорее возобновить работу своих служб.

С другой стороны, обнадеживающим фактором для Embraer стал первый Legacy 650, собранный в Китае. Он уже совершил первый полет, а поставка ожидается до конца года.



## НЛО: взлет запрещаю

В России изменится порядок выдачи сертификатов для частных вертолетов и самолетов иностранного производства. Над этим сейчас работают Минтранс, Минпромторг и Межгосударственный авиационный комитет (МАК). Новация, по плану, должна заработать в следующем году.

Пока процесс сертификации занимает много времени, и владельцы частных самолетов предпочитают летать на «неопознанных летательных объектах». Чтобы изменить ситуацию в авиации общего назначения (АОН), глава правительства Дмитрий Медведев дал ряд поручений. По словам помощника президента Игоря Левитина, они очень важны для авиаторов. Их реализация поручений обсуждалась в пятницу на заседании комиссии при президенте по вопросам развития АОН, которое прошло в Ульяновске.

Если порядок регистрации изменят, то владелец частного самолета сможет в удобное время пригласить к себе инспекторов для проверки состояния судна. Также планируется подготовить законопроекты,

чтобы исключить дублирующие функции федеральных органов исполнительной власти по сертификации и лицензированию тех, кто производит, ремонтирует и разрабатывает небольшие самолеты.

Обсуждали и состояние парка самолетов. В ближайшее время в центральной части России планируется запустить ряд производств небольших самолетов. Один из проектов - судно, сделанное из пластика (композитных материалов). Уже в 2017 году первые «ласточки» из этого семейства самолетов должны сойти с конвейера. Это будут машины как для частного пользования, так и для коммерческих полетов на местных маршрутах. Стоимость такого самолета на 19 мест составит 120 миллионов рублей, пообещал управляющий директор по авиационным проектам Ростехнологий Алексей Федоров. Также он попросил, чтобы в госпрограмме авиастроения было учтено, что кроме льготных лизинговых условий для авиакомпаний были учтены и интересы производителей, которые дадут возможность и дальше развивать сборку таких самолетов в России. Глава Минтранса Максим Соколов отметил, что уже сейчас

одним из основных условий лизинговых программ является заказ не менее 30 процентов отечественных самолетов.

Однако для авиаторов важна не только цена и качество новой машины, но и тарифы на комплектующие. Сейчас стоимость двигателя, заказанного за рубежом, составляет более 18 тысяч евро. И еще надо прибавить таможенные пошлины, которые составляют в ряде случаев 30 процентов от его цены. То есть замена движка может обойтись «в копейчку».

Также есть проблема с авиабензином, у нас его не производят, а в основном закупают в Финляндии. Получается, что стоимость одного литра доходит до 120 рублей. А именно на нем летает большая часть личных самолетов и малой авиации. Для того, чтобы исправить ситуацию, предполагается начать его производить у нас. Но для этого на первых этапах производство будет убыточным, отметили эксперты. Есть еще вариант - обнулить таможенные пошлины на него, как на нефтепродукт не производимый в России.

Кроме того, к февралю 2014 года от профильных ведомств ждут предложений по изменению таможенных тарифов и транспортного налога на воздушные суда АОН. Новая шкала должна помочь справедливо распределить налоговую нагрузку, в зависимости от использования воздушного судна. Пока, например, один из клубов юных летчиков вынужден платить за самолет на своей статической стоянке 500 тысяч рублей в год. Хотя на нем он ничего не зарабатывает. Также предполагается провести инвентаризацию аэродромов малой и экспериментальной авиации, которые на данный момент не используются, чтобы часть их отдать частным пилотам.



*Татьяна Шадрин, Российская газета*

## Остановка в пути

Компания Quintessentially Aviation Handling сообщает об открытии нового FBO в ирландском аэропорту Шеннон, предназначенного для транзитных рейсов бизнес-авиации, выполняющих полеты в США. Запуск нового объекта намечен на первый день работы выставки NВАА-2013, то есть уже на следующей неделе.

Аэропорт Шеннон был выбран компанией не случайно, так как именно он является единственным за пределами США, где возможно пройти таможенный и пограничный контроль при полетах в Штаты. Согласно сообщению компании, весь процесс прохождения формальностей займет не более 45 минут, при этом, в случае необходимости, воздушное судно в этот же период может быть дозаправлено.

Согласно прогнозам Quintessentially Aviation Handling, более 90% клиентов, выполняющих рейсы в США из России и Ближнего Востока, обязательно воспользуются новым FBO. «Пассажиры практически не заметят время нахождения в нашем новом комплексе. При проектировании FBO особое внимание было уделено удаленности парковочных стоянок, которые мы расположили в непосредственной близости от терминала. К каждому рейсу мы выделяем группу супервайзеров, которые контролируют каждый из этапов прохождения формальностей. По большому счету, пассажир предоставляет только свой паспорт и декларацию, остальное берут на себя наши специалисты. Пока происходит процесс оформления, наши клиенты проводят время в комфортабельных лаунджах, и к их услугам цифровое телевидение, Wi-Fi и кэйтеринг. Наш FBO будет полностью готов уже к концу 2013 года, пока же мы обкатываем весь процесс обслуживания в тестовом режиме. Помимо пассажиров, комфортные условия созданы и для экипажей. Для них сделана специаль-



ная зона отдыха, душевая, и брифинг-рум», - комментирует Брендан Маккуэйд, управляющий директор Quintessentially Aviation Handling.

Однако есть и варианты обслуживания, когда пассажиры вовсе могут не покидать воздушное судно. Единственным исключением станет лишь заправка воздушного судна (если это необходимо). А для тех пассажиров, которые все-таки запланировали ночевку в аэропорту, Quintessentially Aviation Handling предоставляет трансфер и проживание в местной гостинице.

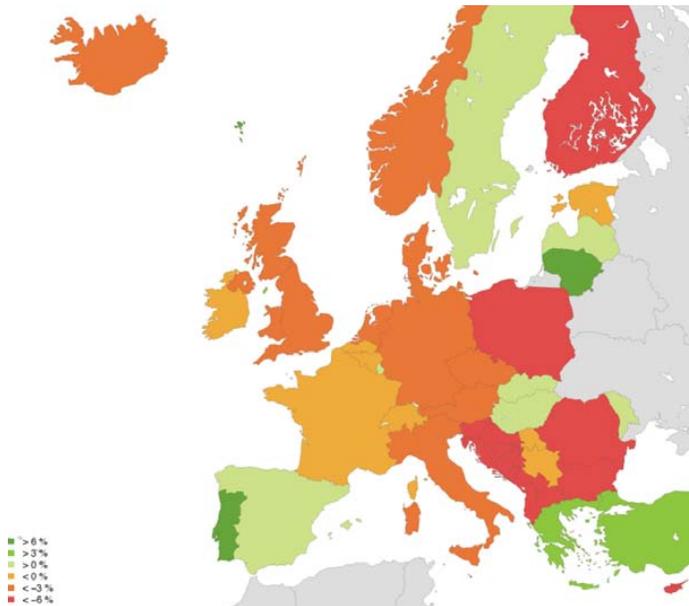
По словам г-на Маккуэйда, для привлечения постоянных клиентов в середине ноября компания объявит международный тендер среди топливных компаний. «Ценовая политика Quintessentially Aviation Handling всегда сводилась к компромиссу между собственными экономическими интересами и количеством рейсов через наши комплексы. В случае с Шенноном мы уверены, что сможем предоставить оптимальный продукт, и количество наших постоянных клиентов будет расти из месяца в месяц», - резюмирует г-н Маккуэйд.

## Avinode выпустил отчет о состоянии рынка в 2013 году

Avinode выпустил отчет о состоянии рынка в 2013 году, в котором компания пытается рассмотреть рынки США и Европы с точки зрения фактического количества выполненных рейсов и категорий воздушных судов. Кроме того, в докладе уделено значительное внимание странам Латинской Америки и Азии, как двум новым регионам, где демонстрируется значительный трафик из США и Европы.

### Общие тенденции рынка

И Европа, и США за первые девять месяцев 2013 года показывают снижение по сравнению с прошлым годом (в годовом исчислении) в количестве фактически выполненных рейсов бизнес-авиации, по сравнению с тем же периодом в 2012 году. Причем, в США снижение составило минимальные 0,3%, в то время как Европа показала падение на 2,6%.

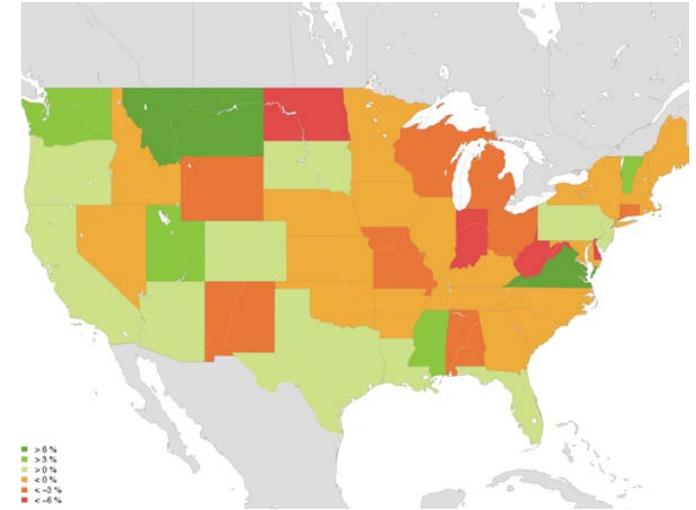


В регионах США бизнес-авиация чувствовала себя по-разному. Средний Запад показал наибольшее снижение – выполнено на 3,2% меньше рейсов, чем годом ранее. С другой стороны, Запад США стал лучшим из регионов США, с ростом с января по сентябрь 2013 года на 1,2%. Северо-Восток и Юг отчасти сохранили уровень прошлого года. При этом, Северо-Восток идет за Средним Западом, показав снижение на 0,6%, в то время как Юг так же как и Запад показывает рост, правда только на 0,4%.

На другом берегу Атлантики европейская бизнес-авиация борется со своими проблемами. В Северной Европе активность бизнес-авиации снизилась в этом году на 3,9%. А в Южной Европе, где в последние годы наблюдалось существенное снижение, за первые девять месяцев 2013 года хоть и наблюдался спад, но всего на 1,8%.

### Тренды по категориям бизнес-джетов

С точки зрения популярности категорий самолетов, Европа стала свидетелем снижения летной активности в последние годы почти повсеместно. Категория легких бизнес-джетов, которая включает в себя самолеты начального уровня, легкие и суперлегкие, в течение последних двух лет показала существенное снижение трафика в значительной степени из-за снижения популярности подкатегории легких джетов. В категории средних самолетов, которая включает в себя средние и суперсредние бизнес-джеты, в последние годы наблюдалось аналогичное падение. Единственной категорией бизнес-джетов, где в последнее время росла популярность, стали тяжелые самолеты, включающие в себя подкатегории тяжелых и ультрадальних воздушных судов. Это связано в первую очередь с популярностью в регионе сверхдальних рейсов. Судя по всему, этот тип



самолетов не подвержен общим тенденциям рынка – количество фактически выполненных рейсов на сверхдальних бизнес-джетах увеличилось на 7,7% в период между 2011 и 2012 гг, и на 13,7% в течение первых девяти месяцев 2013 года по сравнению с тем же периодом 2012 года.

В США в этом году также наблюдается снижение популярности по категориям самолетов, особенно в легком и среднем классе. Полеты на легких бизнес-джетах, которые росли в период между 2011 и 2012 годами, за первые девять месяцев 2013 года снизились. Это снижение, однако, сдерживается сильным ростом в подкатегории самолетов начального уровня. Категория средних самолетов, которая в период между 2011 и 2012 показала незначительный рост, в этом году сменила знак и незначительно снизилась. Как и в Европе, на американском рынке «балом пра-

продолжение

вит» категория тяжелых бизнес-джетов, показавшая значительный рост числа полетов в течение первых девяти месяцев 2013 года, что также связано с ростом популярности сверхдальних рейсов. Тем не менее, в отличие от Европы, рост популярности сверхдальних бизнес-джетов в США фактически взлетел в течение последнего года - на 14,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

### **Особый акцент: Азия и Латинская Америка**

Количество рейсов бизнес-авиации из Азии и Латинской Америки растет из года в год, как в Соединенные Штаты, так и в Европу. Также значительно выросло количество запросов на рейсы в Латинскую

Америку из США – на 31%, и в Азию – на 26%. Популярность этих направлений из Европы тоже растет, на 35% увеличилось количество запросов на рейсы в Азию, и на 18% – в Латинскую Америку.

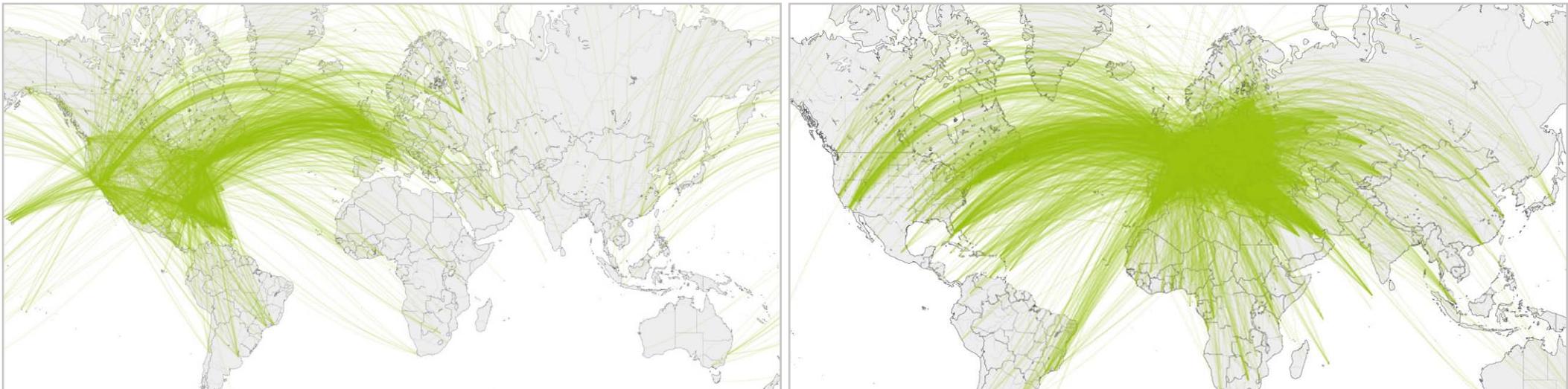
Как и следовало ожидать, в США большинство вылетов в этих направлениях происходит из городов на юге или западе. А в Европе запросы на рейсы в Азию и Латинскую Америку распространены довольно равномерно среди самых популярных городов региона, при этом подавляющее большинство вылетов происходит из лондонских аэропортов.

В то время как запросы в Латинскую Америку и Азию из США продолжают расти по всем категори-

ям бизнес-джетов, по данным Avinode, категория легких бизнес-джетов показала самый быстрый рост в течение 2013 года. С другой стороны, европейские путешественники почти всегда запрашивают для полетов в регионы тяжелые самолеты.

Средняя цена за милю при полете в Азию и Латинскую Америку также находится на подъеме. Для поездки из США по сравнению с прошлым годом имел место рост цен на 1% в Азию и на 9% в Латинскую Америку. За тот же период европейцы платили на 3% больше в полетах в Азию и на 6% – в Латинскую Америку.

Получить полную версию отчета можно на сайте [www.avinode.com](http://www.avinode.com)



## Страсти по King Air

На текущей неделе в Москве прошла очередная конференция «Региональная авиация России и СНГ-2013». Одним из главных спикеров мероприятия стал глава Росавиации Александр Нерадько, который подвел предварительные итоги реализации программ субсидирования региональных перевозок. По его словам, в результате принимаемых государством мер, показатели региональной авиации должны вырасти значительными темпами, «для чего необходимы консолидированные усилия государственной поддержки, субъектов Российской Федерации и авиационного бизнеса».

Отвечая на многочисленные вопросы журналистов, г-н Нерадько вновь коснулся темы эксплуатации авиакомпанией «Эйр Самара» самолетов Beechcraft King Air. Многочисленные СМИ сразу же подхватили эту тему и буквально «похоронили» проект, не соизволив выделить из слов г-на Нерадько самое

главное. Поставка самолетов и включение их в заявку на субсидирование покупки в рамках существующей программы господдержки закупок региональных лайнеров (эксперты сомневаются в эффективности использования данных самолетов в качестве региональных, *прим. BizavNews*) – уже решенные вопросы.

Как бы не развивались дальнейшие события, первые три 13-местных турбопропов Beechcraft King Air 350 придут в Самару и встанут «на крыло» уже в январе 2014 года.

Как сообщил BizavNews источник близкий к теме, контракт на поставку трех самолетов и опцион на шесть машин с ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) уже заключен и вступил в силу. «Первые три машины (в региональной компоновке) придут в Самару в начале января 2014 года (с завода производителя в Россию они

отправятся в конце декабря 2013 года), и по планам в первом квартале 2014 года «Эйр Самара» приступит к эксплуатации этих самолетов. Кроме этого, самарская авиакомпания уже представила свой бизнес-план Росавиации, и он был утвержден», - отметил источник.

Напомним, что из девяти самолетов, заказанных «Эйр Самара», семь будут поставлены с салоном, рассчитанным на перевозку 13-ти пассажиров. При этом, согласно техническому заданию, самолеты King Air будут оборудованы полноценной туалетной комнатой, что довольно редко встречается в самолетах подобного типа и назначения. Также согласно контракту один самолет будет передан заказчику в комбинированном варианте (трансформация в медицинский салон займет не более двух часов) и один – в VIP-конфигурации. В среднесрочных планах авиакомпании «Эйр Самара» – создание полноценного дочернего предприятия бизнес-авиации с увеличением количества самолетов до шести-семи бортов (в настоящее время типы самолетов обсуждаются).

По словам главы московского представительства Beechcraft Corporation Александра Золотарева, в настоящее время производитель активно работает с рядом российских компаний, а портфель предварительных заказов на самолеты семейства King Air на ближайшие два года оценивается в 50 машин. «Следующий год по праву можно будет назвать годом Beechcraft для российских региональных перевозчиков. Сейчас мы имеем как минимум четыре компании, с которыми переговоры выходят на финальную стадию», - комментирует г-н Золотарев. Немаловажен и тот факт, что самолеты King Air оборудованы двумя двигателями, что делает уровень их безопасности выше, чем у конкурентов. Так, например, при отказе одного из двигателей на разбеге, самолет способен продолжить взлет.



## Победители и проигравшие

В последнее время производители бизнес-джетов довольно часто радуют нас новинками. Однако эти самолеты, как разработанные с чистого листа, так и представляющие собой обновление известных бизнес-джетов, представляют верхний сегмент. И эта ситуация резко контрастирует с докризисным расцветом проектов сверхлегких бизнес-джетов.



А разница между тем временем и сегодняшними днями состоит в том, что, по всей видимости, отрасль очень хорошо осведомлена о фактическом положении дел, которое скрывается за глянцевыми буклетами. И это состояние не настолько хорошо, как может показаться при взгляде на внешние признаки. Так что предстоящая выставка бизнес-авиации в Лас-Вегасе поделит рынок бизнес-джетов на победителей и проигравших. Однако делать прогнозы такого разделения на методиках рационального мышления все-таки не стоит.

В нынешней популярности ультрадальних и крупногабаритных бизнес-джетов, а также самолетов суперсреднего класса, на самом деле нет ничего сверхъестественного, так как такие воздушные суда и до финансового кризиса хорошо раскупались. Но в кризисные годы удача отвернулась от джетов нижнего ценового сегмента, и на этом фоне стабильность больших самолетов стала выглядеть успехом. Ведь легкие и средние бизнес-джеты имели значительную долю продаж на североамериканском рынке, но экономический удар 2008 года пришелся как раз по целевой аудитории этого сегмента – среднему и малому бизнесу.

Также среди теорий, объясняющих этот поведенческий сдвиг, есть и такие как реакция общества против «жирных котов» на бизнес-джетах, избыток имеющихся самолетов на вторичном рынке и общая неуверенность в перспективах глобальной экономики.

А прогнозы развития отрасли, которые обещают полный разворот отрасли к восстановлению в 2014 году, по-прежнему основываются – как и чаяния

игрока в Vegas – больше на вере, чем на достоверных данных. Стандартные методики, которые использовались аналитиками еще до финансового кризиса 2008 года, предполагают, что полное восстановление рынка уже должно идти полным ходом. Тем не менее, общие продажи в этом году бизнес-джетов начального уровня Embraer Phenom 100 и Cessna Mustang еще не могут сравниться с поставками только одного представителя верхнего сегмента – Gulfstream G550. И это не может считаться сбалансированным рынком.

Хорошей новостью для «малышей» является то, что промышленность адаптируется. Эпоха трехлетнего застоя заказов, кажется, прошла, а с ней и ситуация, когда клиенты ожидали своей конфигурации интерьера месяцы или даже годы. В настоящее время большинство производителей готовы подготовить легкий или средний джет всего за три недели. Это небольшой шаг, но указывает на изменения, которые были необходимы для выживания.

А как будет себя чувствовать «выводок» новых бизнес-джетов нижнего сегмента в течение ближайших нескольких лет, по-прежнему остается только догадываться. Но складывается впечатление, что сейчас слишком много новых проектов и слишком мало надежных клиентов. Как вариант для этого сегмента отрасли – это популяризация такого типа самолетов на развивающихся рынках (которые пока смотрят в сторону больших бизнес-джетов).

Для справки: из более 80 самолетов, которые будут представлены на статической стоянке NBAA-2013, 34 представляют суперсредний и крупногабаритный сегмент и 23 – легкие и средние бизнес-джеты.

## В правильном направлении

Медиалогия – разработчик автоматической системы мониторинга и анализа СМИ в режиме реального времени, подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за III квартал 2013 года. Вообще, мы стараемся как можно реже рассказывать нашим читателям о собственных успехах. Но как говорится: не похвалишь себя сам – никто не похвалит. С начала года мы «шагнули» с десятого на третье место. Мы хотели бы еще раз поблагодарить всех наших спикеров и попросить компании «не держать в себе» новости, которые, уж поверьте нам, будут очень интересны рынку.

Лидерами последнего рейтинга стал Интернет-ресурс Aviaport.ru, журнал Авиатранспортное обозрение и на третьем месте BizavNews.

Методика определения самых цитируемых медиаресурсов:

- В рейтинг вошли медиаресурсы авиационной отрасли.
- Основой для построения рейтингов стал Индекс Цитируемости (ИЦ) «Медиалогии».
- Рейтинги построены на основе базы СМИ системы «Медиалогия», включающей порядка 14 100 наиболее влиятельных источников: ТВ, радио, газеты, журналы, информационные агентства, Интернет-СМИ.
- Период исследования: 1 июля - 30 сентября 2013 года.

Индекс Цитируемости (ИЦ) - медиапоказатель, учитывающий количество ссылок на источник информации в других СМИ и *влиятельность\** источника, опубликовавшего ссылку. ИЦ рассчитывается на базе математико-лингвистического анализа текстов 14 100 открытых источников. Во избежание самоци-

тирования из анализа исключены ссылки на издания, объединенные единым брендом и редакцией. Также не учитываются показатели посещаемости, тиража или аудитории.

Под ссылками подразумеваются упоминания источника в контексте всех возможных словосочетаний: «в газете ... опубликовано интервью», «по сообщению...», «как передали...», «по материалам...» и т.п., а также гиперссылки в интернет-изданиях.

При обработке результатов учитывается написание упоминаемого источника и вариативность синонимичного ряда.

Рейтинги публикуются по следующим категориям:

- газеты, журналы, ТВ и радио федерального уровня
- интернет
- региональные СМИ
- отраслевые СМИ
- Индекс является инструментом для решения задач пресс-служб, а также используется участниками медиаотрасли в качестве одного из критериев оценки опубликованных материалов.

Рейтинги по ИЦ публикуются с периодичностью: месяц, квартал, год.

Медиалогия - независимая, не имеющая медиаактивов, исследовательская компания на базе информационных технологий, специализирующаяся на анализе СМИ в реальном времени.

\*Влиятельность СМИ - рекурсивно рассчитываемый показатель, отражающий усредненное за год количество и качество ссылок на источник. Показатель

рассчитывается ежемесячно на основе анализа материалов 14100 СМИ за год.

Расчет показателя происходит в несколько этапов, на каждом из которых происходит перерасчет и уточнение значения влиятельности. При этом на первом этапе расчета у всех СМИ одинаковая нулевая влиятельность, а после первого этапа влиятельность СМИ фактически равна простому количеству ссылок на это СМИ в других СМИ. На последующих этапах влиятельность СМИ рассчитывается как количество ссылок, умноженное на влиятельность ссылающихся СМИ.

Перерасчет происходит до тех пор, пока влиятельность СМИ не перестанет меняться более чем на 0,1%. Таким образом, на последнем шаге получается показатель, который тем больше, чем больше влиятельных СМИ ссылаются на данный источник.

*ТОП-10 СМИ авиационной отрасли:*

Место	СМИ	Категория	ИЦ
1	Aviaport.ru	Интернет	1 171,19
2	Авиатранспортное обозрение	Журнал	752,77
3	BizavNews.ru	Интернет	669,70
4	Avia.ru	Интернет	497,88
5	Jets.ru	Интернет	222,74
6	Aex.ru	Интернет	166,51
7	APMC-ТАСС	Информагентство	163,01
8	Ato.ru	Интернет	54,87
9	Авиасоюз	Журнал	36,91
10	Взлет	Журнал	12,16

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса тяжелых бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа тяжелых бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

### **Light Jets**

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

### **Midsize Jets**

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

### **Heavy Jets**

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

### **Ключевые показатели рынка**

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

### Avinode Key Performance Indicators: Heavy jet

	US	Europe
Flights last 14 days	11 171	4 990
Flights, YoY change	+2.6% ↗	+3.7% ↗
Avinode Demand Index	+32.3% ↗	-10.5% ↘
Avinode Pricing Index	+0.11% →	-0.28% →

продолжение ►



## Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

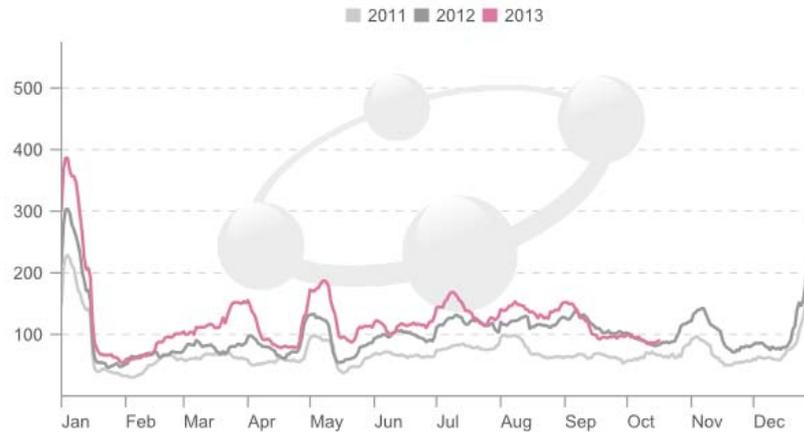
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

## Индекс стоимости летного часа

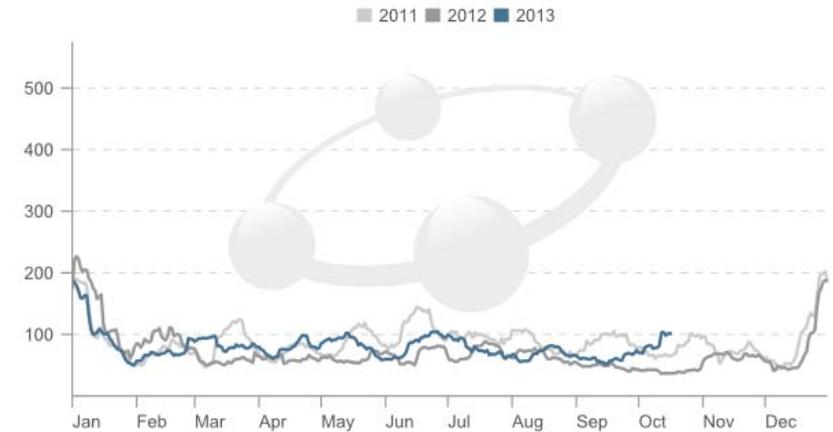
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Avinode Demand Index: Heavy jet - Europe



Avinode Demand Index: Heavy jet - US & CA



## Стоимость летного часа популярных самолетов

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Heavy jet



Avinode Pricing Index: Challenger 604



Region Comparison

