



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

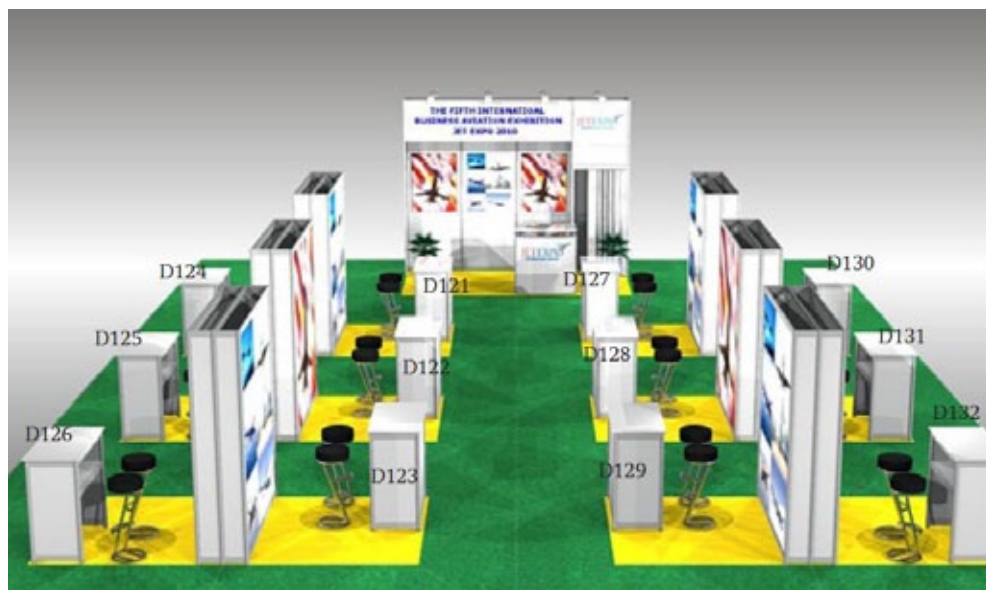
www.bizavnews.ru

№ 20 (25) 26 июня 2010 г.

АНАЛИТИКА

Объединяйтесь!

В преддверии юбилейной пятой международной выставки деловой авиации JET EXPO 2010, Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) совместно с организаторами JET EXPO 2010 подготовили специальный проект, ориентированный на операторов и брокеров деловой авиации – OPERATOR & BROKER PROJECT.



Это концепция объединения операторов и брокеров на одном стенде. Подобная практика уже имеет успех на других международных выставках бизнес-авиации (например, EBACE в Женеве, MEBA в Объединенных Арабских Эмиратах). В этом году JET EXPO приглашает к участию операторов и брокеров по аналогичной схеме. В рамках JET EXPO стенд операторов и брокеров состоит из 12 рабочих мест.



Медленное выздоровление.

Компания JetNet – ведущий поставщик информации сегменте деловой авиации, выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в мае 2010 года.

стр. 6

АНАЛИТИКА



Авиаторы.

Даже кризис не заставил крупных предпринимателей отказаться от персональных самолетов. Они хоть и дороги в содержании, но больше денег летающие бизнесмены ценят свой комфорт.

стр. 8

СОБЫТИЕ



Особенности и специфика.

24 июня 2010 г. в гостинице «Ренессанс» прошел Форум Деловой Авиации. Это уже второе мероприятие в этом году, рассчитанное на такой узкой сегмент авиации.

стр. 10

АНАЛИТИКА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации.

В выпуске информация с 21 по 27 июня 2010 г.

стр. 12

NetJets Europe уменьшает долю.

NetJets Europe анонсировала новое предложение по приобретению доли в деловом самолете. Теперь можно приобрести в собственность 1/32 бизнес джета - эквивалент 25 часов летного времени в год - от всего лишь за \$ 125000. Толчком для такого предложения стал продолжающийся успех и заинтересованность в модели долевого владения NetJets среди пассажиров первого и бизнес классов регулярных авиаперевозчиков, которые в последние месяцы столкнулись с такими проблемами, как забастовки и отмены рейсов из-за извержения вулкана.

Новое предложение дополняет существующие программы долевого владения NetJets Europe, которые ранее начинались с 1/16 доли (50 часов в год), и 25-часовые частные и корпоративные карты. Но в отличие от предоплаченных карт, которые дают только 25 часов использования бизнес джета в год, новое предложение, равное 1/32 доли самолета, позволяет зафиксировать стоимость полетов на три года и сохраняет вложения в рамках текущей стоимости самолета.

Данная новость последовала после доклада «Есть ли будущее у долевого владения?», подготовленного компанией в мае 2010 г. Согласно данным этого отчета, в текущей экономической ситуации доленое владение пользуется все большим спросом в Европе и в России. Такая популярность обусловлена основополагающим принципом бизнес модели, позволяющим платить только за то, чем пользуешься, что в результате позволяет как корпорациям, так и предпринимателям оптимизировать операционные расходы.



ЦАГИ исследует бизнес-авиацию.

Научно-исследовательский центр Центрального аэрогидродинамического института проводит исследования по прогнозированию рынка и формированию требований к самолетам деловой авиации России.

В соответствии с прогнозом специалистов ЦАГИ, численность отечественного парка бизнес-самолетов к 2023–2025 гг. может составить 550–590 самолетов. Парк легких и сверхлегких самолетов будет насчитывать 245–260 единиц, средних самолетов — 205–220, а больших самолетов, включая бизнес-лайнеры, — 100–110 единиц. В категории бизнес-лайнеры найдут применение и разрабатываемые в настоящее время модификации региональных самолетов Ан-148 и SSJ.

Основным фактором, сдерживающим на сегодня развитие деловой авиации в России, является неразвитая наземная инфраструктура, включая недостаточное количество аэродромов.

Также анализ показал, что к 2023–2025 гг. в России целесообразно разработать 2 типа специализированных административных самолетов. Первый тип должен иметь высокую дозвуковую скорость полета и дальность 3000–3500 км. Летательный аппарат с такими характеристиками сможет обеспечить 90% всех перелетов по России.

Второй тип административного самолета должен предоставить возможность совершать беспосадочные перелеты из Москвы в Северную Америку и иметь сверхзвуковую скорость полета, а также уровень звукового удара, позволяющий совершать сверхзвуковой полет над сушей.



Для первых лиц.

Руководство «Базового элемента» приняло решение о строительстве к Олимпиаде нового терминала по обслуживанию деловой авиации. Первых пассажиров новый терминал сможет принять уже в 2013 году.

Как рассказал гендиректор «Базэл Аэро» Сергей Лихарев, по требованиям организаторов Олимпиады к сентябрю 2012 года в Сочи должен появиться современный терминал по обслуживанию пассажиров деловой авиации. «Это совместное решение «Базового элемента» и организаторов Олимпиады, так как нынешний терминал, построенный еще во времена Сталина, устарел. Однако он сможет еще послужить до лета 2013 года, когда появится новый», — сказал он. По его словам, сейчас компания пытается спрогнозировать трафик и потребность в данного рода услугах во время Олимпиады. «Скорее всего, потребуется 1500 кв. м президент-сервису, еще 4000 кв. м будут обслуживать обычный трафик», — отмечает г-н Лихарев. Для примера, по его словам, за неделю во время проведения Сочинского экономического форума терминал обслуживает 140 рейсов. Как отмечает г-н Лихарев, стоимость строительства терминала составит 600 млн руб. Однако он не назвал источники финансирования и подрядчика, поскольку сам проект пока не утвержден.

На прошлой неделе о планах строительства нового терминала бизнес-авиации (терминал А) сообщил и аэропорт Шереметьево. Новый аэровокзал площадью 2700 кв. м компания «Авиа групп» планирует открыть через год. Планируется, что пользоваться его услугами будут 75 тыс. пассажиров в год.

Источник: РБК daily



Взлетел четвертый Gulfstream G650.

Четвертый самолет теперь также является частью летно-испытательной программы Gulfstream G650. Об этом корпорация Gulfstream Aerospace объявила 21 июня 2010 г. Четвертый прототип новейшего самолета первый раз влетел 6 июня и провел в воздухе к настоящему времени более пяти часов.

В отличие от трех своих предшественников, четвертый G650 (S / N 6004) является первым самолетом, изготовленным по технологии серийного производства. S / N 6004 будет также первым G650, который испытают с полностью оборудованным внутренним интерьером. Внутренняя отделка будет установлена позже, летом этого года. Этот самолет предназначен для оценки систем и оборудования салона и продолжит летные испытания после полного внутреннего оснащения.

«Мы в восторге от качеств, которые наблюдаем в этих самолетах», сказал старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования компании Gulfstream Прес Хенне. «Мы также рады возможности упрощения процесса производства, который предполагает на 50% меньше деталей, совмещенные материалы и тележки для точной сборки, что позволило легко собрать все части самолета. Использование современных материалов и систем, - наряду с 3-мерным проектированием в процессе разработки - обеспечили нам впечатляющие результаты. Лучшего нельзя было и ожидать».

Программа летных испытаний G650 официально началась 25 ноября 2009. По состоянию на 20 июня 2010 г. все четыре самолета завершили 85 полетов и налетали более 240 часов.



Самый большой, самый быстрый, самый дальний, и к тому же из углепластика.



Вице-президент программы Learjet 85 Ральф Акс (Ralph Acs) и старший вице-президент по продажам для Bombardier Business Aircraft Боб Хорнер (Bob Horner). Фото The Gazette.

В понедельник 21 июня 2010 г. Bombardier Inc. в Монреале представила полноразмерный макет своего перспективного бизнес-джета - Learjet 85. В этом самолете прослеживаются технологии и инновации, которые использованы в будущих коммерческих самолетах компании - CSeries.

В интервью The Gazette, вице-президент программы Learjet 85 Ральф Акс (Ralph Acs), называет новый самолет «самым большим, самым быстрым и самым дальним самолетом семейства Learjet из когда-либо созданных».

Bombardier в настоящее время выпускает три семейства корпоративных самолетов: Learjet соответствует легкому и среднему уровню, Challenger – самолеты от суперсреднего размера до большого и семейство Global – сверхдальние бизнес джеты верхнего уровня.

Bombardier Learjet 85 перекрывает разрыв между

Learjet 60 и Challenger 300 с точки зрения размера, дальности, грузоподъемности и взлетно-посадочных характеристик.

Новый Learjet заметно выбивается из концепции своего семейства, так как он на сегодняшний день больше, чем все самолеты, которые это подразделение производило. Он всего лишь несколько сантиметров короче, чем Challenger 300 (около 21 метров) и 3 метра длиннее ближайшего родственника в линейке Learjet - Learjet 60.

Learjet 85 как и CSeries, используя к конструкции легкие карбоновые композитные материалы, позволит операторам экономить значительные средства на топливе и техническом обслуживании. Внешняя обшивка фюзеляжа, крыльев, носового обтекателя и другие части Learjet 85 выполнены из композитного углеродного волокна, в отличие от CSeries, у которого центральная секция фюзеляжа все-таки будет выполнена из металла, ультралегкого сплава алюминия и лития.

«У нас в настоящее время существует разрыв в дальность полета бизнес-джетов между 2300 морских миль и 3000 морских миль, и этот самолет поможет нам заполнить пробел», говорит Ральф Акс.

«Стратегия компании Bombardier состоит в том, чтобы заполнить все пробелы, где есть хотя бы один», сказал старший вице-президент по продажам для Bombardier Business Aircraft Боб Хорнер. «Наша цель заполнить все ниши на рынке, каждом ценовом сегменте от начального уровня Learjet 40XR стоимостью \$ 10,6 млн. до верхнего уровня в \$ 53,25 млн. за Global Express XRS». Сейчас компания выпускает бизнес джеты в 7 из 8 сегментов, за исключением VLJ.

Best of the Best.

Люксовый журнал Robb Report ежегодно в июне выбирает лучшие люксовые продукты в разных категориях. Помимо традиционных luxury товаров, таких как автомобили предметы обстановки, электроника, одежда, спиртные напитки и т.п., редакция не обходит стороной бизнес авиацию. В этом году, по мнению экспертов журнала, в своих категориях стали “Best of the Best” следующие самолеты:

Деловые самолеты:

Турбовинтовой деловой самолет

Piaggio P180 Avanti II



Легкие реактивные самолеты

Embraer Phenom 100



Cessna Citation CJ3



Легкий среднеразмерный реактивный самолет

Bombardier Learjet 45XR



Средний реактивный самолет

Hawker 750



продолжение

Средний реактивный самолет

Gulfstream G150



Супер средние реактивные самолеты

Hawker 4000



Большие реактивные самолеты

Dassault Falcon 900EX EASy



Супер средние реактивные самолеты

Cessna Citation Sovereign



Bombardier Challenger 300



Gulfstream G450



Dassault Falcon 2000LX



В категории личный самолет редакция выбрала Beechcraft King Air 350i.

Также отмечены как претенденты в этой категории Piper Matrix, Diamond Aircraft DA42, Cirrus SR22



Медленное выздоровление.

Компания JetNet – ведущий поставщик информации сегменте деловой авиации, выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в мае 2010 года.

Реактивные самолеты.

Хотя высокий уровень выставленных на продажу подержанных самолетов, наблюдаемый в течение большей части 2009 года, постепенно уменьшается, до сих пор приходится признавать, что вторичный рынок бизнес-джетов остается «рынком покупателя». На конец мая 2010 года доля продаваемых подержанных самолетов бизнес-класса составляла 15,3 % от мирового авиапарка, что на 2,1% меньше по сравнению с 17,4 % в конце мае 2009 г. В конце мая 2010 г. продалось чуть меньше 2700 самолетов, в сравнении с 2900 почти год назад.

В то время как количество самолетов «for sale» сократилось, число сделок купли-продажи

увеличилось в мае 2010 по сравнению с 2009 годом на 12,7 %. А по результатам первых пять месяцев 2010 года в сравнении с первыми 5-ю месяцами 2008 года количество сделок выросло на 37,8 %, 685 в 2010 г. и 497 в 2008 г. Это очень хороший показатель и он чуть меньше среднего значения в 700 сделок в течение последних 10 лет с 2000 по 2009 гг. в период с января по май. Другой показатель вторичного рынка - среднее количество дней экспозиции - составил 342 дня в период январь-май 2010 г. или на 92 дня больше за тот же период 2009 года. А средняя цена предложения в течение первых 5 месяцев 2010 года снизилась на 11% по сравнению с тем же периодом 2009 года.

Турбовинтовые самолеты.

Предложения по продаже подержанных турбовинтовых самолетов на конец мая 2010 года имели такие же тенденции, как рынок бизнес джетов.

Доля подержанных турбовинтовых самолетов, выставленных на продажу, составила 10,8% (на конец апреля 2010 г. – 11%) от всего объема используемых самолетов в апреле 2010 года и несколько снизилась по сравнению с пиком в мае и июне 2009 года, который составил 12,0%. Количество турбовинтовых самолетов на вторичном рынке в конце апреля 2010 было немногим меньше 1400 самолетов, то есть в два раза меньше, чем количество бизнес джетов, выставленных на продажу.

Количество сделок купли-продажи подержанных турбовинтовых самолетов в течение первых 5 месяцев 2010 г. увеличилось на 9% по сравнению с тем же периодом 2009 года.

В период с января по май 2010 года среднее время экспозиции турбовинтовых самолетов на рынке составило 318 дней, что на 40 дней или на 12% больше по сравнению с тем же периодом в 2009 году. Средняя стоимость предложения увеличилась на 9,7%.

Pre-owned Business Jets				
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
In Operation	17,453	16,604	849	5.10%
For Sale	2,674	2,895	-221	-7.60%
% For Sale	15.3%	17.4%	(2.1) pts	
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	124	110	14	12.7%
Average Days on Market	363	211	152	72.0%
Asking Prices -\$USD mil	\$4.825	\$7.100	-\$2.275	-32.0%
Fleet	January to May			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	685	497	188	37.8%
Average Days on Market	342	250	92	36.8%
Asking Prices -\$USD mil	\$5.252	\$5.904	-\$0.652	-11.0%

Source: JETNET

Pre-owned Business Turboprops				
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
In Operation	12,687	12,302	385	3.1%
For Sale	1,366	1,480	-114	-7.7%
% For Sale	10.8%	12.0%	(1.2) pts	
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	91	81	10	12.3%
Average Days on Market	338	248	90	36.3%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.033	\$1.805	-\$0.772	-42.8%
Fleet	January to May (5 months)			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	435	399	36	9.0%
Average Days on Market	318	278	40	14.4%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.347	\$1.491	-\$0.144	-9.7%

Source: JETNET

продолжение

Газотурбинные вертолеты.

Количество подержанных газотурбинных вертолетов, выставленных на продажу, в мае 2010 составило менее 1200 штук. Невысокий процент выставленных на продажу вертолетов, а именно 6,8% от всего авиапарка, позволяет говорить о вторичном рынке газотурбинных вертолетов, как о рынке продавца, несмотря на то, что в апреле 2010 года этот показатель немного выше мая 2009 г. с результатом в 6,3%.

Количество сделок купли-продажи вертолетов увеличилось на 8,1% в первые пять месяцев 2010 года по сравнению с тем же периодом 2009 года.

Средний период, в течение которого экспонировался вертолет, в первые пять месяцев 2010 года составило 330 дней или на 93 дня больше по сравнению с

2009 г. Кроме того, в первые пять месяцев 2010 года средняя запрашиваемая цена увеличилась на 6,1% по сравнению с 2009 годом.

Поршневые вертолеты .

Количество поршневых вертолетов на вторичном рынке в апреле 2010 года составило 573 машины, что составляет половину числа подержанных газотурбинных вертолетов. На продажу в рассматриваемый период было выставлено 6,4% от общего парка вертолетов, что опять же позволяет говорить, как и в случае с газотурбинными вертолетами, что условия диктует продавец. В тот же период 2009 года уровень выставленных на продажу вертолетов составил 7,1%.

Количество продаж на вторичном рынке поршневых

вертолетов, по сравнению с 2009 годом, в первые пять месяцев 2010 года снизилось на 14,2%. А среднее время экспонирования составило 307 дней или на 109 дней больше, по сравнению с 2009 годом. Тем не менее, средняя запрашиваемая цена на подержанные поршневые вертолеты не изменилась в сравниваемых периодах.

Вторичный рынок выходит из кризиса. В первую очередь это можно заключить исходя из того, что увеличивается количество сделок уже на протяжении нескольких месяцев, и уменьшается предложение.

Вторичный рынок вертолетов, как газотурбинных, так и поршневых, находится в более стабильном состоянии, наверно потому что он более узкий с постоянными клиентами.

Pre-owned Helicopters-Turbine				
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
In Operation	16,943	16,213	730	4.5%
For Sale	1,150	1,023	127	12.4%
% For Sale	6.8%	6.3%	.5 pts	
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	78	92	-14	-15.2%
Average Days on Market	368	279	89	31.9%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.230	\$1.015	\$0.215	21.2%
Fleet	January to May (5 months)			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	479	443	36	8.1%
Average Days on Market	330	237	93	39.2%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.412	\$1.331	\$0.081	6.1%

Source: JETNET

Pre-owned Helicopters-Piston				
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
In Operation	8,972	8,648	324	3.7%
For Sale	573	615	-42	-6.8%
% For Sale	6.4%	7.1%	(.7) pts	
Fleet	May			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	76	87	-11	-12.6%
Average Days on Market	393	210	183	87.1%
Asking Prices -\$USD mil	\$0.198	\$0.234	-\$0.036	-15.4%
Fleet	January to May (5 months)			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	399	465	-66	-14.2%
Average Days on Market	307	198	109	55.1%
Asking Prices -\$USD mil	\$0.202	\$0.203	-\$0.001	-0.5%

Source: JETNET

Авиаторы.

Даже кризис не заставил крупных предпринимателей отказаться от персональных самолетов. Они хоть и дороги в содержании, но больше денег летающие бизнесмены ценят свой комфорт.

Миллиардер предпочтет рассказать о подробностях ведения бизнеса, может не скрывать марку своего дорогого автомобиля. Но о личном самолете наверняка умолчит. Шумиха в таком вопросе ни к чему. Передвижение олигархов собственным авиатранспортом – их личное дело. Юридически такие полеты приравнены к чартеру. Несколько раз предприниматели заикались перед правительственными чиновниками, что неплохо бы для них, столь значимых для экономики страны людей, заменить разрешительный порядок использования воздушного пространства уведомительным. Но пока результата нет. Вот и в новых правилах, которые вступят в силу 1 ноября, использовать уведомительный порядок за час до вылета будет позволено только частной авиации, летающей не выше 300 метров. Может, позже вспомнят и о миллиардерах. Их самолеты рассчитаны на большие высоты и серьезные скорости.

Флот личных воздушных судов россиян, в принципе, не велик. Еще меньше самолетов из сферы деловой авиации. Стать бизнес-джетом может любая машина – были бы деньги. Но обычно под ним понимают небольшой реактивный самолет VIP-класса, чаще всего иностранного производства с ограниченным, не более 19, количеством кресел. По подсчетам экспертов клуба «Бизнес Авиация», одного из крупнейших отечественных продавцов «деловых» и административных самолетов, реальных владельцев бизнес-джетов в России чуть более 450. Так и состоятельных людей, согласно рейтингу миллиардеров «Ф.», не намного больше. Персональный самолет – как маяк. Позволить себе



Boeing 767-300 Романа Абрамовича. Фото: Airliners.net

его могут далеко не все. А пристального внимания большие деньги, как известно, не любят. Не случайно почти все борта не значатся напрямую в собственности тех, в чьих интересах они «работают», а зарегистрированы на коммерческие структуры. Богатые россияне предпочитают оставаться в тени и не спешат подхватывать почин властей, разрешивших проводить регистрацию на физическое лицо, чего еще несколько лет назад не позволялось.

«Надо помнить, что любой владелец бизнес-джета летает не в одиночестве, а вместе с менеджерами и охраной, – напоминает аналитик БКС Севастьян Козицын. – Если бы такой человек пользовался рейсовым или чартерным самолетом, ему приходилось бы выкупать полсалона для своей

команды».

Если не брать верхушку «золотых» миллиардеров, то российский парк джетов состоит из корпоративных машин, которые используются прежде всего в интересах юридических лиц, уверен руководитель аналитической службы агентства «Авиапорт.ру» Олег Пантелеев: «Когда мы говорим о личности Романа Абрамовича, ясно, что его Boeing – машина для одного, но если мы имеем в виду прагматичных бизнесменов типа Олега Дерипаски, то он не станет тратить на содержание самолета только для своих личных нужд».

Для таких предпринимателей собственный борт становится вложением в повышение эффективности бизнеса и коммуникативных возможностей компании. Поэтому олигархи продолжают покупать

самолеты, несмотря на кризис. «Правда, с 2008 года произошел провал в спросе, как в отношении аренды, так и приобретения самолетов в собственность. По моей оценке, произошло падение более чем на 50%», – рассуждает Петр Кошелев, коммерческий директор авиакомпании Jet-2000, предлагающей услуги по менеджменту и аренде бизнес-джетов. Например, в одной крупной компании, продающей джеты, сообщили: в 2009 году она не провела ни одной сделки по продаже самолетов. Много машин было выставлено на продажу, но никого они не заинтересовали. Хотя самолет на вторичном рынке можно было приобрести с дисконтом в 20–50%. Так, по наблюдениям экспертов, от собственных судов безуспешно пытались избавиться совладельцы Sibir Energy Шалва Чигиринский и Mirax Group Сергей Полонский. Зато успех сопутствовал Льву Леваеву, израильскому бизнесмену, владеющему в России компанией AFI Development: свой Bombardier Global 5000 он продал за \$46 млн. На первичном рынке ситуация аналогичная. По данным американского производителя джетов Gulfstream Aerospace Corporation, во второй половине прошлого года из России не поступило ни одного заказа, в то время как обычно компания ежегодно продавала российским олигархам до десятка лайнеров. Впрочем, восстановление рынка столь эксклюзивных услуг уже началось: медленно, но уверенно увеличивается спрос на «вторичке», следом за ним постепенно оживет и первичный рынок, отмечают эксперты. Если же говорить об интенсивности полетов на джетах, по мнению Сергея Морозова, она уже приблизилась к докризисной: «Предприниматели, конечно, стали экономнее, но я бы сказал – в рамках некоего тренда, потому что все вокруг экономят, но статистика рейсов нашего клуба говорит о другом – летают, как и раньше».

Ольга Шевель
Источник: Финанс



Место	Персона	Статус	Оценка состояния, \$ млрд.	Марка воздушного судна	Цена на первичном рынке, \$ млн*
1	Роман Абрамович	Владелец Millhouse Capital, председатель Думы Чукотского АО	17,00	Boeing 767-300	100
2	Сулейман Керимов	Владелец Nafta Moskva, член Совета федерации	14,50	Boeing 737-7BJ/W BBJ Gulfstream G-V	50-52 35
3	Давид Якобашвили	Совладелец «Вимп-Билль-Данна»	0,53	Gulfstream G550 Bombardier Challenger 604	55 26-28
4	Михаил Прохоров	Президент группы «Онэксим»	17,85	Gulfstream GV-SP Falcon 900 EX	45 28-30
5	Шалва Чигиринский	Экс-совладелец Sibir Energy	0,17	Gulfstream G550	55
6	Рустам Тарико	Председатель совета директоров и владелец банка «Русский стандарт»	1,60	Boeing 737-7BJ/W BBJ	50-52
7	Андрей Скоч	Совладелец «Металлоинвеста», депутат Госдумы	2,45	Airbus A319-115CJ	50
8	Михаил Фридман	Основной владелец и председатель наблюдательного совета «Альфа-груп»	14,30	Bombardier Global Express	48
9	Олег Дерипаска	Гендиректор и владелец «Базового элемента»	13,80	Gulfstream GV-SP	45
10	Сергей Пугачев	Владелец Объединенной промышленной корпорации, член Совета федерации	2,40	Falcon 2000 Ex Easy Gulfstream IVB	25 10
11	Григорий Аникеев	Депутат Госдумы от «Единой России»	н.д.	Falcon 2000 Ex Easy	33
12	Вагит Алекперов	Президент и совладелец «Лукойла»	10,65	Falcon 900EX Як-142 (переделка Як-42)	28-30 2-2,5
13	Алексей Мордашов	Генеральный директор и основной владелец «Северстали»	10,00	Bombardier Challenger 604	26-28
14	Владимир Потанин	Президент «Интерроса»	9,95	Gulfstream	25-33
15	Владимир Богданов	Гендиректор «Сургутнефтегаза»	0,12	Gulfstream IV-SP	25-31
16	Владимир Евтушенков	Председатель совета директоров и основной владелец АФК «Система»	6,50	Embraer-135BJ, Legacy 600	23-25
17	Игорь Макаров	Основной акционер «Итеры»	19,70	Embraer-135BJ Legacy 600	23-25
18	Виктор Вексельберг	Председатель наблюдательного комитета и основной владелец «Реновы»	8,35	Bombardier BD-700 Global Express	22-24
19	Кирилл Миновалов	Президент и владелец банка «Авангард»	0,56	Cessna 750 Citation X	21
20	Игорь Возяков	Коллекционер и меценат (бывший топ-менеджер «Транснефти»)	н.д.	Learjet 60	19-20

Особенности и специфика.

24 июня 2010 г. в гостинице «Ренессанс» прошел Форум Деловой Авиации. Это уже второе мероприятие в этом году, рассчитанное на такой узкий сегменте авиации. Но организатор мероприятия, компания АТО Events, постарались сделать Форум максимально неформальным и изюминкой конференции должен был стать круглый стол, посвященный вертолетному направлению деловой авиации.

В первой половине дня были зачитаны доклады по статистике полетов деловой авиации в России. И выступления спикеров излучали оптимизм. Главный редактор издания «Ежегодник АТО» Максим Пядушкин в качестве основы своего доклада выбрал систему он-лайн бронирования рейсов Avinode. Конечно он сразу оговорился, что анализируя рынок деловой авиации на основе только системы он-лайн бронирования не совсем корректно и такой подход не раскрывает реальное положение дел. На основе такой статистики можно проанализировать только потенциальный спрос, что отражает только тенденцию. А выполнен или нет запрошенный рейс остается за рамками такого исследования. Но если соединить статистику спроса, показанную в докладе Максима Пушкарева со следующим выступлением главного инспектора ЦПДУ Аэротранс Леонида Щербакова, в котором показана статистика реально выполненных полетов гражданских самолетов вне расписания, то можно попробовать сделать некоторые выводы. И опять, возникает неопределенность, так как полеты гражданских самолетов вне расписания включают также чартерные рейсы туристических компаний. Это показывает, что исследование рынка бизнес авиации в России основано на предположениях. Как говорится - Terra Incognita...

Но даже если принять во внимание все эти допущения, виден явный рост активности бизнес авиации. В выступлении Леонида Щербакова

был один интересный тезис: одной из тенденций перспективного развития бизнес авиации он назвал комбинацию регулярных рейсов и услуг деловой авиации. Такие альянсы уже получали развитие в мире, особенно в Северной Америке. На данный момент на территории США уже действуют три таких союза.

Круглый стол «Особенности развития российского рынка деловой авиации».

Основная дискуссия во время этого круглого стола развернулась вокруг как раз особенностей российского рынка. Основными спикерами круглого стола стали генеральный директор а\к «Московское небо» Игорь Бубловский, президент а\к «Джет-2000» и Председатель правления ОНАДА России Леонид Кошелев, главный инспектор ЦПДУ Аэротранс Леонид Щербаков, генеральный директор компании «Авиаперсонал» Анастасия Мирошниченко, руководитель отдела специальных и VIP перевозок «Атлант-Союз» Николай Добровольский, руководитель коммерческого отдела по грузовым VIP перевозкам а\к «Полет» Николай Якубенко. Спикеры в основном согласились с приведенной статистикой, подтвердив, что количество выполненных полетов в мае уже достигло докризисного уровня. Но и во время кризиса операторы при грамотной ценовой политике и востребованном флоте не почувствовали особенного снижения спроса. Под правильным флотом надо понимать большие бизнес джеты. Эта категория самолетов традиционно пользуется спросом у российских граждан. Причем соотношение между полетами по бизнесу и на отдых, по словам Игоря Бубловского, достигает 30% на 70% соответственно. По поводу персонала в деловой авиации участники круглого стола согласились с Анастасией Мирошниченко, что для отрасли

деловой авиации эта проблема стоит пока не так остро, как в остальной гражданской авиации. К тому же операторы имеют возможность использовать иностранный персонал, так как основанная масса полетов совершается все-таки по международным направлениям. Но со временем, по мере истощения ресурсов и сегмент деловой авиации может ощутить нехватку кадров. К тому же в этой отрасли довольно специфические требования к персоналу.

Итогом этой части форума можно привести слова Игоря Бубловского: «3-4 года назад у нас появился рынок, то есть появилось достаточное количество игроков, работающих по определенным правилам. Но в настоящее время российский рынок более благоприятен для иностранных операторов и ситуация скорее всего в ближайшее время не изменится. В тоже время наблюдается тенденция к спросу на полеты внутри России. А это уже рынок российских авиакомпаний. И влиятельные заказчики могут способствовать резкому скачку в развитии именно российского сегмента деловой авиации».

Партнер юридической компании Capital Legal Services Дерек Блум в следующем выступлении раскрыл юридические тонкости деятельности бизнес джетов в России. Основной проблемой он считает, то что 95% самолетов, принадлежащих российским владельцам зарегистрированы за рубежом. Из такого положения дел вытекают основные правовые коллизии при полетах внутри России, такие как «серый каботаж», страховые проблемы и легальность нахождения самолета с зарубежной регистрацией в России. Поэтому, по мнению спикера, если государство хочет развивать эту отрасль в первую очередь необходимо создать условия для того чтобы российские владельцы регистрировали свои самолеты на родине.

Тему вторичного рынка раскрыл генеральный директор Jet Trading Group Артем Пастухов. Понятно,

что продажи подержанных самолетов во время кризиса практически остановились, но интересно было услышать какая ситуация сейчас, и именно на российском рынке. Оказалось, что этот рынок движется в соответствии с общемировой тенденцией. Как и во всем мире, количество выставленных на продажу самолетов постепенно уменьшается, после «максимумов» июля 2009 г., количество сделок растет, но есть еще два показателя, которые не вышли в «зеленую» зону – средняя стоимость сделки и время экспозиции самолета. В России, также как и во всем мире, наибольшим спросом пользуются большие бизнес джеты, и соответственно таких предложений на рынке не много. В тоже время среднеразмерные самолеты пока есть в достаточном количестве. Но целом вторичный рынок пока остается «рынком покупателя», он еще не стабилен, так как в начале 2010 года наблюдалось резкое снижение продаж. Это говорит о еще не окрепшем состоянии и говорить про окончательный выход этого сегмента бизнес авиации из кризиса еще рано.

Далее прошли презентации компаний Cessna, Vista-Jet, Ocean Sky, Dexter, Jet Aviation Moscow Vnukovo и International SOS Moscow.

И завершилось мероприятие круглым столом на тему «Специфика использования вертолетов в деловой авиации», партнером которого выступила компания «Еврокоптер-Восток». В нем приняли участие представитель в России и СНГ AgustaWestland Евгений Ключков, заместитель коммерческого директора «Еврокоптер-Восток» Сергей Ключков, руководитель вертолетного комплекса Utair Алексей Виноградов, генеральный директор лизинговой компании ЗАО «Зест» Андрей Пушкарев и представитель в России MD Helicopters Валентин Кудряшов.

Это, наверно первый в своем роде, круглый стол,

посвященный специфике использования вертолетов в деловой авиации. Из-за недостатка времени и слишком обширной темы не все аспекты деятельности вертолетной авиации в качестве VIP транспорта было раскрыты. Но похвально уже то, что организаторы просто обратили внимание на эту нишу.

Основной посыл от участников круглого стола, как это не странно, состоял в следующем: в России, скорее всего, нельзя построить прибыльную бизнес модель, основанную только на предоставлении услуг бизнес перевозок на вертолетах. У нас, в отличие от остального мира, нет традиционной сферы получения дохода от такой деятельности – полетов в черте города. И это несмотря на то, что есть нереализованный спрос на такие услуги, особенно в Москве. К сожалению в России полеты над городами запрещены.

А еще при организации такого бизнеса, на законодательные препятствия накладывается финансовая нагрузка по полной таможенной очистке вертолета и постановке его в российский регистр. В отличие от операторов самолетов, которые могут делать бизнес на иностранных самолетах, вертолетному оператору выбирать не приходится. По словам руководителя вертолетного комплекса Utair Алексея Виноградова, VIP перевозки могут существовать скорее как дополнение к основному бизнесу оператора по выполнению авиационных работ. В настоящее время Utair перевело все свои 12 VIP вертолетов в отдельное подразделение. И до сих пор вертолетные операции компании не вышли на уровень 2008 г., а заказчики VIP вертолетов пока предпочитают зарубежным вертолетам, в основном по финансовым соображениям, люксовые варианты семейства МИ-8.

Но зарубежные производители уверены, что в ближайшем будущем стоит ожидать рост поставок

вертолетов. Такой оптимизм вызван созреванием потребителей этой ниши на российском рынке и соответственно более активной работе по продвижению импортной техники. Складывается такое ощущение, что вертолетный рынок сейчас находится в том положении, в каком был рынок бизнес джетов в 2000 году.

А если принять во внимание, что в сегменте легких и средних вертолетов российские производители пока ничего конкурентоспособного предложить не могут, то оптимизм западных производителей понятен. Косвенно это понимают и российские заводы. Как пример такой точки зрения, можно рассмотреть знаменательное событие – на этой неделе состоялась закладка памятной капсулы в основание фундамента на промышленной площадке сборочного производства вертолетов в подмосковном Томилино. Совместное предприятие, созданное на паритетных началах между ОАО «Вертолётты России» /дочерняя компания ОАО «ОПК «Оборонпром», входящего в Государственную корпорацию «Ростехнологии»/ и AgustaWestland /дочерняя структура итальянского концерна Finmeccanica/, будет выпускать в России гражданский средний двухдвигательный вертолёт AW139.

В апреле этого года прошла конференция «Российская деловая авиация: через реформы к гармонизации», организованная ОНАДА России. И если сравнивать эти два мероприятия, то можно отметить, что вопросы, поднятые на этих конференциях находятся в разных плоскостях. ОНАДА организовала мероприятие, которое показало рынку перспективу законодательную развития. На Форуме Деловой Авиации больше времени было уделено практическим аспектам деятельности участников рынка. Объединяет их то, что спонсором обоих мероприятий выступила компания Gulfstream Aerospace.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 21 по 27 июня 2010 г.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес 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 самолетами.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А о том, был ли совершен рейс или нет, остается за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа по самым популярным самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты вылета.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 21 по 27 июня 2010 г.

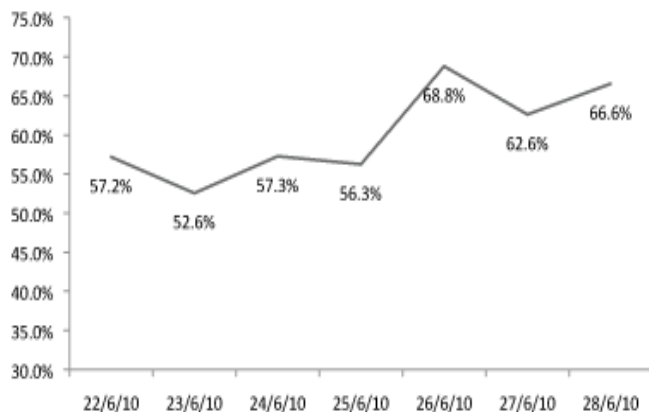
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	56	32	113	28	76	7	68	242
Германия	19	41	31	28	26	18	12	87
Франция	146	60	110	46	85	10	119	232
Швейцария	31	13	56	7	41	1	38	71
Италия	49	36	39	50	64	8	94	140
Австрия	12	20	18	7	5	1	13	50
Россия	105	21	123	28	246	17	91	358

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 21 по 27 июня 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	49	2	13	4	5	1	0	15
Германия	3	26	9	0	1	1	4	10
Франция	11	4	14	12	4	2	4	19
Швейцария	5	2	6	7	2	2	1	8
Италия	6	1	5	4	16	6	9	10
Австрия	2	4	1	1	4	0	2	8
Россия	3	3	8	1	1	2	5	16

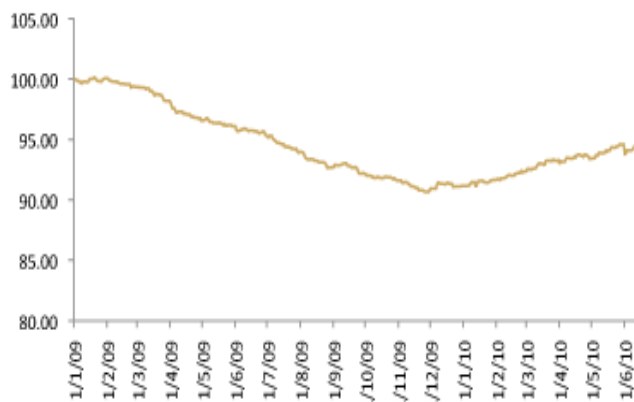
Индекс наличия свободных самолетов



Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.

Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

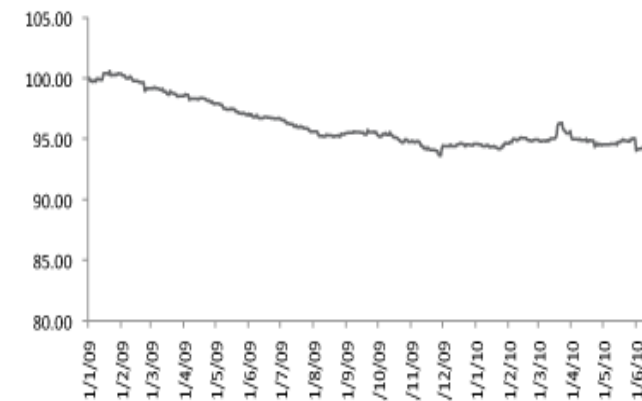
Индекс стоимости летного часа в мире.



Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс стоимости летного часа в Европе.



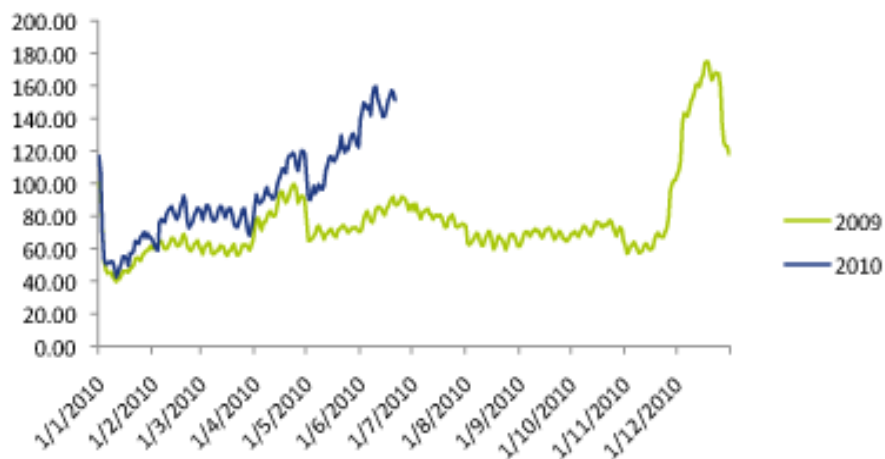
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 3539€.

Индекс спроса.

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.

100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€



Стоимость летного часа популярных самолетов.

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1642	€ 1575	€ 1568
Cessna Citation Excel	€ 2722	€ 2684	€ 2736
Bombardier Challenger 604	€ 4831	€ 4479	€ 4487

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3 самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 27 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 40 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лутон, Лондон	2
4	Кот Д'Азур, Ницца	4
5	Женева	5
6	Фарнборо, Лондон	6
7	Клотен, Цюрих	7
8	Барисполь, Киев	11
9	Пулково, СПб	8
10	Ленате, Милан	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет за последние 30 дней.