



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 32 (37) 18 августа 2010 г.

АНАЛИТИКА

Россия, Испания, Бельгия, Мальта и Австрия вместе

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) выросла. В среду 15 сентября 2010 г. ЕВАА объявила о вступлении в ее члены пяти новых региональных ассоциаций, представляющих интересы операторов деловой авиации в различных регионах Европы.

За прошедший год ЕВАА поддержала вступление в свои ряды Российской Объединенной ассоциации деловой авиации (ОНАДА), которая объединила усилия и членов бывших RBAA и UBAA, Испанской ассоциации административной авиации (AESAVE), ЕВАА Бельгия, Ассоциации деловой авиации Мальты и Австрийской ассоциации деловой авиации (АВАА). Эти организации присоединятся к уже действующим в составе Европейской ассоциации Британской ассоциации бизнес авиации и авиации общего назначения (BBGA), ЕВАА Франции, ЕВАА Швейцарии, Немецкой ассоциации деловой авиации (GBAA), Итальянской ассоциации деловой авиации (ИВАА) и Норвежской ассоциации эксплуатантов воздушных судов (NAOA). Присоединение поможет региональным участникам рынка деловой авиации в продвижении национальных проблем на европейский и международный уровень благодаря усилиям ЕВАА и Международного совета деловой авиации (ИВАС).

«Важнейшим моментом деятельности ОНАДА является претворять и поощрять на территории России международно признанных добровольных стандартов для операторов бизнес-авиации. Для достижения этого, мы в значительной мере полагаемся на наше сотрудничество с ЕВАА и ИВАС», сказал Председатель правления ОНАДА Леонид Кошелев.



В августе продолжилась летная тенденция

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQPak за август 2010 года. В последнем летнем месяце продолжилась тенденция небольшого увеличения общей активности, по сравнению с предыдущим месяцем.

стр. 5

СОБЫТИЕ



Jet Expo 2010. Взгляд снаружи.

На этой неделе в пятый раз состоялась российская выставка деловой авиации JetExpo-2010. Это своеобразный юбилей.

стр. 6

АНАЛИТИКА



Предмет роскоши общего пользования

Частный реактивный самолет для многих — это и не бизнес, и не авиация, а атрибут жизни богачей наряду с роскошными яхтами, суперкарами и особняками.

стр. 8

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 13 по 19 сентября 2010 г.

стр. 11

Абсолютно НОВЫЙ G650.

Быстрее, дальше и больше всех

Благодаря способности развивать скорость до 0,925 Маха самолет G650 предлагает большую скорость и дальность полета, чем какой-либо другой реактивный самолет бизнес-класса.



Bell и Cessna продвигаются в России

Новый легкий двухдвигательный вертолет Bell 429 получит российский сертификат типа в марте 2011 г., объявил в первый день работы JetExpo 2010 Сергей Филатов, директор по продажам компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopters в России. “Сразу после этого будет осуществлена и первая поставка машины этого типа в нашу страну”, — пообещал он.

Bell 429 является первым вертолетом в своем классе, разработанным уже в этом веке. Его первый полет состоялся в 2007 г., а сертификаты по стандартам FAA и EASA были получены в прошлом году. Сейчас Bell Helicopters поставил заказчикам уже 10 машин этой модели, а в 2011 г. объем производства возрастет до 40–50 единиц. Вертолет имеет полезную загрузку 1300 кг и может перевозить в зависимости от комплектации от 4 до 6 пассажиров. Для обслуживания нового типа будет расширен сертификат уже существующего технического центра Bell в Казани. Пока же, по словам Филатова, наиболее популярной моделью Bell в нашей стране является однодвигательный Bell 407. Сейчас в России эксплуатируются — в основном частными заказчиками — около 15 машин этого типа.

Также компания Jet Transfer и авиакомпания “АэроГео”, базирующаяся в Красноярске, подписали контракт на поставку одного турбовинтового самолета Cessna Grand Caravan. Кроме того, российский перевозчик разместил опцион еще на два таких самолета. Согласно условиям сделки, самолет будет передан заказчику уже в октябре 2010 г. Тогда же начнется обучение летно-технического персонала “АэроГео” для Grand Caravan. Авиакомпания планирует эксплуатировать новое ВС на региональных авиалиниях уже в ноябре 2010 г.

Источник: АТО



Eurocopter Vostok поставила “Газпром авиа” первые вертолеты EC 135



Поставка стала частью контракта на закупку восьми вертолетов EC135 в пассажирской конфигурации. На вертолетах, поставленных “Газпром авиа”, впервые установлено оборудование санкт-петербургской компании “Транзас Авиация” - ведущего российского производителя авионики.

Торжественная передача вертолетов состоялась на заводе Eurocopter в городе Донауверт (Германия) в присутствии начальника управления транспорта ОАО “Газпром” Виктора Рахманько, генерального директора “Газпром авиа” Андрея Овчаренко, исполнительного директора Eurocopter Deutschland GmbH Вольфганга Шедера (Wolfgang Schoder) и генерального директора Eurocopter Vostok Лоранс Ригolini (Laurence Rigolini).

“Расширение парка “Газпром авиа” за счет вертолетов EC135 - знаковое событие для нашей авиакомпании,

а установка российского оборудования позволила максимально адаптировать этот надежный и эффективный вертолет под эксплуатационные задачи “Газпром авиа”. Мы планируем расширять наше стратегическое сотрудничество, в частности, за счет партнерства в сфере оказания услуг по подготовке летно-технического персонала, что логично дополнит наш уже реализованный проект по созданию в аэропорту Остафьево сервисного центра по обслуживанию вертолетов Eurocopter”, - сказал Андрей Овчаренко, генеральный директор “Газпром авиа”.

В Остафьево с 2006 года действует полностью сертифицированный технический центр Eurocopter.

“Мы можем с уверенностью утверждать, что настоящим контрактом заложен фундамент долгосрочных продуктивных отношений между “Газпром авиа”, Eurocopter Vostok и “Транзас Авиация”, - прокомментировал президент группы компаний “Транзас” Николай Лебедев. - Подобные контракты интересны не только участвующим в них сторонам - они поднимают на новый уровень отечественное авиаприборостроение, за счёт углубления кооперации в этой области”.

“Вертолеты будут выполнять полеты в сложных погодных условиях на всей территории России, и мы с нетерпением ожидаем первых результатов эксплуатации. Мы верим, что этот совместный проект позволит нам укрепить позиции на российском рынке и, что вертолеты “Газпром авиа” будут всегда на высоте в небе России”, - сказала Лоранс Ригolini, генеральный директор Eurocopter Vostok.



Airbus рассчитывает на Россию

Компания Airbus в 2009 году констатирует рост продаж самолетов сегмента бизнес авиации.

Вице-президент департамента деловых самолетов компании Airbus Франсуа Шазель сообщил на пресс брифинге 14 сентября 2010 г., в преддверии российской выставки деловой авиации Jet Expo 2010, что, несмотря на финансовый кризис, 2009 год стал самым успешным в этом сегменте для производителя. Производитель поставил 14 самолетов в VIP комплектации, среди которых четыре A318 Elite, семь ACJ, один A320 Prestige, один A330 Prestige и один A340 Prestige. При этом г-н Шазель отметил и рост заказов на широкофюзеляжные самолеты в VIP версиях. А в 2010 году, по прогнозам компании, будет поставлено 16 самолетов, из них пять европейским заказчикам, и некоторое количество VIP-самолетов поступят российским клиентам. Однако более подробную информацию производитель по российским клиентам не разглашает.

По мере того, как все большее количество заказчиков убеждаются в преимуществах VIP-самолетов Airbus, Франсуа Шазель ожидает, что спрос будет продолжать рост в этом сегменте производственной программы компании.

Корпоративные самолеты Airbus находятся в верхнем сегменте рынка деловой авиации, который оказался менее подвержен колебаниям во время недавнего кризиса в сравнении со средним или малым сегментом бизнес авиации. Это дает уверенность в том, что спрос, по крайней мере, останется на нынешнем уровне, а скорее всего продолжит рост.

Также г-н Шазель отметил, что в России становится все более интересно работать, а потенциал нашего рынка огромен.

Владельцев Bombardier зовут в Ригу



Базирующая в Берлине компания Lufthansa Bombardier Aviation Services GmbH (LBAS), специализирующаяся на техническом обслуживании, ремонте и капитальном ремонте самолетов Bombardier Business Aircraft, 14 сентября 2010 г. открыла станцию технического обслуживания в Риге. После двухдневного аудита немецким сертификационным органом, действующим от имени Европейского агентства авиационной безопасности (EASA), станция получила официальное одобрение и готова обслуживать самолеты клиентов.

LBAS в партнерстве с Baltic Business Aviation Center Ltd. (BBAC) / FBO Riga Ltd. предлагает всестороннюю поддержку и обслуживание корпоративных самолетов Bombardier, а именно Bombardier Learjet 40, Learjet 45 и Learjet 60, Challenger 601, Challenger 604 и Challenger 605, а также Global 5000 и Global Express XRS.

В настоящее время LBAS проводит работы по обслуживанию в ангаре FBO Riga в международном аэропорту Риги.

Управляющий директор LBAS Андреас Каден заявил:

«Поскольку многие наши клиенты находятся в странах Восточной Европы и СНГ, мы предоставляем наши услуги в чрезвычайно конкурентоспособном месте, что является альтернативой техническому обслуживанию непосредственно на территории России. В дополнение к ценовым преимуществам мы можем гарантировать своевременные поставки запчастей без каких-либо таможенных проблем, что связано с членством Латвии в Европейском Союзе. Мы уверены в том, что убедим многих владельцев самолетов Bombardier воспользоваться обслуживанием в Риге».

Сразу после одобрения был подписан первый контракт австрийской компанией International Jet Management (IJM) на поддержку Global Express, который базируется в Риге.

До конца этого года LBAS планирует начать обслуживание в Рижском центре бизнес джет Challenger 850.

Гарантийные работы по утвержденным типам воздушных судов также планируется начать немного позже.

Netjets Europe получила разрешение на полеты увеличенной дальности

NetJets Transportes Aéreos – эксплуатационная компания ведущего европейского бизнес-авиаперевозчика NetJets Europe – объявила о получении официального разрешения Португальского Управления Гражданской Авиации (INAC) на увеличение дальности коммерческих полетов (EROPS). Это означает, что NetJets Europe имеет право осуществлять полеты продолжительностью 180 минут на Gulfstream G550 из аэропорта до любого заданного пункта. Ранее лимит полетного времени составлял 120 минут.

Благодаря EROPS самолеты станут летать по более прямым маршрутам, будет совершаться меньше остановок для заправки горючего, его общее потребление сократится, а для клиентов NetJets Europe перелет станет еще более комфортным. Экономия топлива и летного времени особенно заметна на ряде дальних рейсов: например, перелет из Лондона на Барбадос станет короче примерно на час.

NetJets Transportes Aéreos получила лицензию по результатам всесторонней проверки INAC. В рамках данной проверки авиаперевозчиком были предоставлены отчетные материалы за 5 лет, в том числе бортовые журналы, техническая документация, информация о мерах обеспечения безопасности и иные эксплуатационные данные, которые не оставили сомнения в надежности NetJets в вопросах безопасности дальних полетов.

Недавно IATA обнародовала планы инвестировать 750 миллионов евро в безопасность эксплуатации воздушного транспорта, в том числе в подготовку персонала, бортовое и вспомогательное оборудование. По словам Марка Уилсона, исполнительного директора NetJets Transportes Aéreos, благодаря увеличению дальности полетов у компании появится еще больше возможностей для того, чтобы предоставлять комфортный и безопасный сервис клиентам.

Внуково застряло в пробке



Фото makiev.livejournal.com

Московские власти немало постарались, чтобы устранить заторы на пути во Внуково, но теперь аэропорт столкнулся уже с пробками в воздухе. Несколько авиакомпаний пожаловались главе Росавиации Александру Нерадько на то, что им приходится часами дожидаться разрешения на вылет, из-за чего задерживаются десятки рейсов. Но выбора у перевозчиков нет – другие московские аэропорты тоже работают на пределе возможностей. Сбои во Внуково случались и раньше, и одной из причин этого был вылет первых лиц государства из правительственного терминала. Как отмечают источники РБК daily, взлетно-посадочная полоса аэропорта при выполнении таких рейсов закрывается на несколько часов.

Также большую нагрузку на аэропорт оказывает терминал бизнес-авиации. Однако, как рассказали РБК daily сразу несколько представителей авиакомпаний бизнес-авиации, ни о каких предпочтениях для них

речи не идет: в лучшем случае терминалу Внуково-3 дают слот раз в 10 мин. Однако пассажиры бизнес-джетов продолжают заказывать рейсы именно из Внуково. «Многие привыкли летать из Внуково-3. На сегодняшний день это один из наиболее оснащенных терминалов, обладающий достаточным количеством мест стоянок самолетов», – отмечает гендиректор компании «Джет Трансфер» Александр Евдокимов. Представители Внуково не согласны с жалобами авиакомпаний на нерасторопность, указывая, что причина сбоев вызвана организацией управления воздушным движением. «Самолет начинает обслуживаться аэропортовыми службами только после того, как он попадает на стоянку, до этого им управляют диспетчера», – отмечает гендиректор «Внуково Хэндлинг» Олег Ветвинский. Получить комментарий первого замгендиректора аэропорта Внуково Виталия Ванцева РБК daily не удалось. Официальный представитель Росавиации отметил, что письма авиакомпаний ведомством были получены. «Во второй декаде сентября в Росавиации пройдет совещание с участием авиакомпаний, на котором будут рассмотрены причины задержек рейсов», – отмечает он.

Хотя в Москве три аэропорта, уйти из Внуково не так просто, ведь их возможности тоже ограничены. Так, по словам источника РБК daily в «Аэрофлоте», сейчас пропускная способность Шереметьево составляет 42 операции взлета-посадки. В часы пик этот норматив уже выбирается, поэтому резервов для прихода в аэропорт крупных регулярных авиакомпаний не так уж и много.

СЕРГЕЙ КОЛОБКОВ

Источник: РБК daily



В августе продолжилась летная тенденция

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQPak за август 2010 года. В последнем летнем месяце продолжилась тенденция небольшого увеличения общей активности, по сравнению с предыдущим месяцем.

В соответствии с данными, в августе 2010 г. активность воздушных судов деловой авиации в США очень незначительно увеличилась, на 1,3%, относительно уровня предыдущего месяца. Впервые за несколько месяцев произошел подъем в сегменте полетов по part 91, где активность увеличилась на 3,2% по сравнению с предыдущим месяцем. Это произошло потому, что увеличилось количество полетов в этом сегменте средних и больших бизнес джетов.

В отдельных сегментах рынка наибольший рост по сравнению с прошлым месяцем показали все категории реактивных бизнес джетов, которые выполняют полеты по правилам part 91, малые – 3,2%, средние – 6,4%, большие – 5,8%. В то же время полеты во всех категориях реактивных самолетов по правилам part 135 по сравнению с июлем 2010 г. снизились, а категория турбовинтовых самолетов в

ARG/US	Business Aircraft Activity August 2010 vs. August 2009			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	0.0%	-4.9%	4.5%	-1.2%
Small Cabin Jet	3.6%	-6.1%	4.1%	0.6%
Mid Size Cabin Jet	8.1%	12.9%	4.2%	8.0%
Large Cabin Jet	-2.8%	2.7%	-9.7%	-2.4%
All Aircraft Combined	2.4%	-0.3%	3.0%	1.7%

Source TRAQPak © 2010 ARGUS International, Inc. 1-800-361-2216

этом сегменте осталась на прежнем уровне. В сегменте долевого владения почти на 3% вырос трафик средних джетов, и на такую же величину сократилась активность малых реактивных самолетов.

По сравнению с результатами прошлого года (август 2010 против августа 2009 г.) в целом активность незначительно увеличилась на 1,7%. Наибольший рост в этом сравнении показала категория средних бизнес джетов. Полеты по правилам part 135 выросли на 12,9%, по part 91 – на 8,1% в долевом владении – на 4,2%. А наибольшее снижение по сравнению с

августом 2009 г. наблюдалось в категории больших бизнес джетов, находящихся в долевой собственности – на 9,7%.

Данные ARGUS TRAQPak учитывают все полеты на территории США (включая Аляску и Гавайи).

Категории самолетов в системе TRAQPak.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты

Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)

VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Size Cabine Jet)

Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Mid-size Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты (Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.

ARG/US	Business Aircraft Activity August 2010 vs. July 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	0.2%	0.0%	-1.4%	0.0%
Small Cabin Jet	3.2%	-4.6%	-3.6%	-0.1%
Mid Size Cabin Jet	6.4%	-1.1%	2.8%	3.4%
Large Cabin Jet	5.8%	-2.2%	0.1%	3.1%
All Aircraft Combined	3.2%	-1.8%	0.6%	1.3%

Source TRAQPak © 2010 ARGUS International, Inc. 1-800-361-2216



Jet Expo 2010. Взгляд снаружи.

На этой неделе в пятый раз состоялась российская выставка деловой авиации JetExpo-2010. Это своеобразный юбилей. Правда, пришлось он в неудачное время. И хотя уже на каждом углу говорят, что кризис или закончился или вот-вот закончится, в отрасли деловой авиации он еще долго будет аукаться. Невооруженным глазом было видно, что размер выставки (по площади) сократился по сравнению с кризисным 2009 годом.

Хотя по всем отчетам, которые в течение года давали консалтинговые агентства, кризис уже практически миновал, только 58 компаний нашли в себе силы принять участие в JetExpo-2010. Но все равно это знаковое событие для деловой авиации России.

Когда начался кризис в октябре 2008 г., казалось, что вообще такое понятие как бизнес авиация на некоторое время исчезнет из обихода. Но такие опасения не оправдались. Да, спад произошел, но он был на уровне общего спада в авиационных пассажирских перевозках. А в этом году уже с января спрос на бизнес авиацию рос довольно сильными темпами, притормозив только во время летних месяцев. И по некоторым оценкам по полетам бизнес джетов в России 2010 год может не только выйти на уровень рекордного 2008, но и даже превзойти его.

За прошедшие пять лет проведения JetExpo, для многих постоянных участников устоялась некая традиция встречаться в сентябре в Крокус Экспо или во Внуково-3. И как раз два адреса выставки могут сыграть злую шутку. В отличие от других выставок деловой авиации, проводимых в мире, российская JetExpo проводится на двух площадках – в выставочном центре Крокус Экспо, который



находится на северо-западной окраине Москвы, и в терминале деловой авиации «Внуково-3» в 20 км на юго-западе. А это почти 40 км по московским пробкам на МКАД! И посетителям приходится разрываться надвое. В то же время во всем мире авиасалоны традиционно проводятся на территории аэропортов. Это в первую очередь удобно для производителей, которые демонстрируют свой товар «лицом». И потенциальным покупателям самолетов такой подход также предпочтительней. Они могут сразу сравнить несколько самолетов и составить впечатление по горячим следам. А вот для авиакомпаний и брокеров, которые представляют скорее свои услуги, предпочтительней для встреч специализированный выставочный комплекс. Это более удобно в плане трансфера и выставочного

сервиса. Поэтому на выставке в нынешнем ее виде эти противоречия стали более выпуклыми. Особенно на фоне посткризисной экономической ситуации, когда за прошедший кризисный год многие научились хорошо считать деньги, и хотят эффективной отдачи от рекламы и PR.

По мнению производителей, эффект от участия наблюдался только на статике. Это было видно по тому, что у Dassault и Embraer не было стендов в Крокус Экспо. Что, конечно, не очень хорошо для имиджа этих компании. В то же время остальные производители, участвующие в российской выставке, не решились на такой кардинальный ход. А для вертолетостроительных компания место проведения выставки не принципиально, так как

их продукция прекрасно размещается на стендах в павильонах. Исходя из таких предпосылок, многие потенциальные клиенты сразу ехали во Внуково. Кстати, главная изюминка этой выставки была тоже здесь. Jet Family Party с феерверками от Embraer и часового бренда Bell&Ross стала удачным ходом, который хорошо вписывается в российские традиции подобных мероприятий. Покупателям бизнес джетов должно понравиться такое, хотя вряд ли их там можно было увидеть.

А экспозиция в Крокус Экспо стала профессиональной площадкой для игроков рынка деловой авиации. Пресс-конференции, круглые столы, конференции, которые проходили в течение трех дней были больше рассчитаны на профессионалов этой области, для которых деловая авиация является бизнесом, а не инструментом ведения бизнеса (простите за тавтологию). Для профессиональных участников такие мероприятия необходимы, с этим никто не спорит. Но простого посетителя, или не совсем «простого», на таких форумах не увидишь. Поэтому, в павильоне ощущалась пустота – посетители и участники или смотрят бизнес-джеты во Внуково-3, или сидят на мероприятиях, которые, кстати, в этом году шли одно за другим. Что выгодно отличало нынешнюю выставку от предыдущих. В этом, наверно, «виновата» консолидация игроков рынка деловой авиации, которая выразилась в объединении двух ассоциаций деловой авиации (НАДА и УВАА) в одну – ОНАДА, которое произошло в конце прошлого года.

Наверно, эти противоречия полярно разделили мнения участников в кулуарах о выставке. Производителям необходима статика, остальным участникам - павильон. А посетитель разрывается между двумя площадками. Хорошо тому, кто четко знает, зачем идет на мероприятие. А когда хочется охватить всё и сразу – встает проблема выбора,



которая, как известно, всегда очень сложно решаема. Но идеального ничего не бывает, особенно в России. И надо отдать должное организаторам – провести пять раз выставку в таком узком сегменте, причем в формате авиасалона (выставочная экспозиция и статическая стоянка воздушных судов) – это достойно уважения. При том, что в России авиасалоны с международным участием можно пересчитать на пальцах одной руки. А совместить статическую экспозицию самолетов с выставочными стендами в Москве практически нереально. Аэропортов в Московском авиационном узле, готовых принять подобное мероприятие, скорее всего не найдется. А других регионов России, в которые не побоятся приехать иностранцы, тоже

не так уж много. Пожалуй, можно назвать только Петербург и Сочи. Но в сегодняшней ситуации говорить о проведении выставки там нереально...

На статической экспозиции Jet Expo 2010 были представлены следующие самолеты: Gulfstream G200, Gulfstream G450, Gulfstream G550, Bombardier Learjet 60XR, Bombardier Challenger 850, Bombardier Challenger 604, Bombardier Challenger 605, Hawker 4000, Hawker Premier 1A, Hawker 750, Beechcraft King Air 350i, Embraer Lineage 1000, Legacy 600, Phenom 100, Pilatus PC-12, Piaggio P 180 Avanti II, Falcon 7X, Falcon 2000 LX. И два вертолета в Крокус Экспо: AgustaWestland Grand и Robinson R44.



Предмет роскоши общего пользования

Частный реактивный самолет для многих — это и не бизнес, и не авиация, а атрибут жизни богачей наряду с роскошными яхтами, суперкарами и особняками. Международная выставка деловой авиации Jet Expo-2010, которая открылась 15 сентября, тоже может показаться разновидностью ярмарки для миллионеров. На самом деле все, что связано со словом “джет”, — это весьма интересно организованный и сложный бизнес очень узкого круга профессионалов, работающих с самым высокотехнологичным оборудованием на рынке объемом около \$1 млрд в год.

Бюджет для джета

Казалось бы, все просто: купил себе богатый человек самолет и летает на нем куда хочет. Есть еще летчики, стюардессы, техники, инженеры, еще какие-то люди, помогающие организовывать полеты, а владелец платит им зарплату. И вроде нет в этом никакого миллиардного бизнеса, а есть просто сообщество обслуживающего персонала вроде водителей, садовников или горничных.

Но у подавляющего большинства богатых людей есть такое качество (возможно, именно благодаря ему они и продолжают оставаться богатыми) — постоянно заботиться о том, чтобы затраты были оптимальными, а труд людей, обеспечивающих их бизнес, эффективным. Поэтому на самом деле в деловой авиации все организовано вовсе не так, как может показаться на первый взгляд.

Начать стоит с того, что владельцу бизнес-джета (как принято называть реактивные самолеты бизнес-авиации) помимо породы дерева, используемого в отделке, цвета обивки салона, вечернего меню

и прочих важных вещей всегда небезразлична стоимость одного часа, проведенного в полете: ведь летать можно как за \$10 тыс. в час, так и за \$100 тыс., причем на одном и том же типе самолета и по одному и тому же маршруту. Экономика авиации такова, что чем меньше самолет летает, тем дороже стоит его полет. Дело тут и в стоимости обслуживания, и в содержании специального персонала, и в страховых, а самое главное — в регулярных лизинговых платежах за джет: самолет крайне редко покупают сразу за наличные. Плюс ко всему джет просто стареет, и даже если не летает, лучше и дороже не становится. Так что если не хочешь, чтобы полет на любимый курорт на собственном лайнере обходился в шестизначную сумму, летай чаще. Или дай полетать другим, за деньги, разумеется.

Сразу возникают два вопроса: кто найдет столько клиентов, чтобы обеспечить достойную с экономической точки зрения загрузку (к примеру, тысячу часов в год), и кто будет заниматься эксплуатационными и летными вопросами в случае с самолетом, отданным ради экономии в коммерческую работу. Здесь в бизнес-авиации существует разделение труда: вопросами организации летной работы, выполнением полетов и заботой о техническом состоянии самолетов занимаются авиакомпании-операторы, куда джет передается в управление, а сводит оператора и пассажира брокерская компания. И конечно, вокруг всего этого существует много отдельных бизнесов, которые занимаются обслуживанием техники и полетов: ремонтируют, заправляют, моют, организуют питание на борту, оказывают разного рода информационные услуги и т. п. Само собой, на рынке есть и те, кто самолеты продает, а также те, кто помогает их продать или

купить.

Что интересно: бизнесом, то есть зарабатыванием денег, в деловой авиации с тем или иным успехом занимаются все описанные выше участники, кроме, казалось бы, главного — владельца самолета. По словам президента группы компаний Jet Group Александра Евдокимова, неплохо зарабатывают брокеры и сервисные компании, получают свое и авиакомпании, продажа самолетов — тоже бизнес. А вот владелец джета, по сути, если и занимается бизнесом, то каким-нибудь другим. Потому что не зарабатывает на своем джете ничего, а только тратит. Другое дело, что если бы авиакомпании и брокеры его самолетом вовсе не занимались, то тратил бы он гораздо больше.

Воздушные извозчики

Компании-операторы, работающие в бизнес-авиации, во многом похожи на авиакомпании, занимающиеся регулярными перевозками пассажиров. Одно из отличий в том, что самолеты, которыми такие компании оперируют, — это в большинстве своем современные иностранные воздушные суда, специально разработанные и оборудованные для целей деловой авиации. Иногда старые советские “Ту” и “Як” с переделанными салонами.

Людей, у которых есть потребность и возможности использовать для деловых перемещений по миру такие самолеты, по сравнению с пассажирами регулярных линий немного. Соответственно, и операторов деловой авиации тоже немного: реально работающих в нашей стране около 20. В авиакомпании может быть и один джет, а может — и два десятка. В основном это небольшие комфортабельные воздушные суда, оборудованные несколькими пассажирскими

креслами: в джетах, как правило, от 6 до 15 мест. Такие авиакомпании не выполняют регулярных рейсов по расписанию, все происходит строго индивидуально, в зависимости от потребностей клиента. В условиях, когда авиакомпаний-операторов много и все они мелкие, быстро найти и согласовать приемлемое время, стоимость и тип самолета для клиента очень непросто. Для этого в деловой авиации и существуют брокеры.

Брокерская компания должна найти именно тот вариант полета, который устроит пассажира, причем сделать это быстро, а при необходимости так же быстро планы скорректировать. Брокер должен поддерживать постоянный информационный контакт с операторами деловой авиации, в качестве которых выступают не только отечественные авиакомпании, но и иностранные. Брокер договаривается, с одной стороны, с клиентом, гарантируя ему определенные условия полетов, а с другой стороны, с одним или несколькими операторами, которые эти услуги непосредственно предоставляют.

С экономической точки зрения бизнес таких авиакомпаний довольно рискован. Они управляют очень дорогостоящими и высокотехнологичными воздушными судами, которые требуют такого же высокотехнологичного и дорогостоящего обслуживания. Кроме того, операторы вынуждены постоянно нести затраты, связанные с обеспечением полетов, содержать летный персонал, в соответствии с нормами авиационного законодательства получать и продлевать сертификаты и лицензии, вести массу бумажной работы. Это очень трудный бизнес, в который практически невозможно прийти с улицы. Он требует не только специальных знаний и квалифицированных в очень узких областях специалистов, но и умения решать вопросы в кабинетах чиновников. Кроме того, этот бизнес очень сильно зависит от ситуации на рынке: большой объем



текущих финансовых обязательств при падении рынка перевозок многие авиакомпании уже привел к банкротству.

Брокерский бизнес по сравнению с операторским кажется более простым: по сути, в данном случае можно говорить о перепродаже рейсов. По сведениям Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА), сейчас в России работают более 100 компаний, которые так или иначе позиционируют себя как брокеры. У многих таких компаний нет даже офиса, качество услуг не соответствует никаким стандартам, а клиентов зачастую просто обманывают. Стандартам, которые разработала ОНАДА для брокеров деловой авиации, сейчас соответствуют меньше 10% работающих на рынке компаний: аккредитацию в ОНАДА на сегодняшний день прошли лишь семь брокеров. Тем не менее многие клиенты готовы рискнуть, так как мелкие и малоизвестные на рынке брокеры демпингуют и предлагают меньшую

цену за рейс. Однако говорить о том, что крупные брокерские фирмы работают сейчас с огромной маржей, не приходится: если верить менеджменту российского брокера “Джет Трансфер”, комиссия и в прежние, докризисные времена не превышала 5%, а сейчас находится на уровне 2-2,5% при средней цене рейса €45 тыс.

Летучие клиенты

В компаниях бизнес-авиации не принято распространяться о том, кто из известных персон является их клиентами. Заказать рейс бизнес-джета сейчас могут не только люди из первой десятки рейтинга богатейших бизнесменов, но и те, чьи фамилии не на слуху. В основном же это, конечно, бизнесмены: владельцы и топ-менеджеры российских компаний, в том числе и государственных.

Согласно исследованию географии полетов, опубликованному журналом “Jet Бизнес & Авиация” в апреле 2010 года, чаще всего отечественные пассажиры джетов летают в Великобританию (21% полетов). На втором месте находится Италия (14%), на третьем — Франция (12%), далее следуют Швейцария (10%), Германия и Украина (по 7%), Казахстан (5%), Испания, Турция, Белоруссия (по 3%) и Финляндия (2%). На все остальные страны приходится 13% полетов.

Вопреки расхожему мнению, что богачи на своих самолетах летают исключительно на шопинг и тусовки, большая часть полетов носит именно деловой характер. По словам Александра Евдокимова, развлекаться и отдыхать клиенты тоже летают, и когда, например, российский футбольный клуб играет важный матч в Европе, для брокеров настают жаркие деньки. Но в целом, по мнению президента Jet Group, доля рейсов, обусловленных бизнесом, сейчас составляет около 70%, хотя до кризиса была около 50%. Растет в последнее время и заполняемость

джетов: если раньше в среднем на борту летели два-три пассажира, сейчас многие бизнесмены стараются объединиться и в полет отправляются компанией до пяти человек.

Главная российская база деловой авиации — терминал N 3 московского аэропорта Внуково. Сюда и отсюда осуществляются более 70% рейсов бизнес-авиации в стране — в среднем около 50 в день.

VIP-крылья

Всего в мире сейчас летает почти 30 тыс. самолетов бизнес-авиации. Самый крупный парк деловых воздушных судов в США — 17 905 бортов. На втором месте находится Канада (1068), на третьем — Бразилия (1010), затем идут Мексика (960), Германия (644), Великобритания (611), Венесуэла (560), ЮАР (444), Австралия (418) и Франция (398). Российским владельцам, по экспертным оценкам, сейчас принадлежит около 300 самолетов. К сожалению, точнее посчитать невозможно из-за специфики оформления владения самолетом большинством российских владельцев.

Суть в том, что более 90% отечественного парка самолетов бизнес-авиации де-юре российскими не являются, а находятся под юрисдикцией различных иностранных государств и имеют иностранную регистрацию. Тому есть несколько причин, главная из которых — деньги. Для того чтобы джет прошел российскую регистрацию, его надо растаможить. В настоящее время пошлины на большинство типов самолетов, используемых в деловой авиации, не применяются, однако НДС при таможенном оформлении все равно заплатить придется. Принимая во внимание стоимость самолетов (\$20-50 млн), это делает самолет как минимум на несколько миллионов дороже.

Другая важная сторона проблемы отечественной

регистрации состоит в том, что самолет, попав единожды в российский регистр, перестает быть ликвидным активом на мировом вторичном рынке бизнес-джетов. Дело в особенностях российских авиационных регламентов, отличающихся от европейских или американских. Настороженное отношение иностранных покупателей к самолетам, побывавшим под российской регистрацией, известно давно, поэтому свои борты даже крупные российские авиакомпания, выполняющие регулярные рейсы, на родине стараются не регистрировать.

Как рассказывают специалисты в области авиационного права, владельцам бизнес-джетов сейчас удобнее и выгоднее регистрировать свои машины на Бермудах, Арубе или в Ирландии. В зависимости от того, как самолет собираются эксплуатировать, может быть выбрана и другая страна регистрации. В принципе офшорная регистрация известна и применяется владельцами по всему миру, правда, нигде, кроме как в нашей стране, это не имеет таких масштабов: джеты с российскими номерами можно пересчитать по пальцам.

Из-за этого многие впоследствии сталкиваются с проблемой каботажа: существуют международные правила, по которым иностранцам нельзя осуществлять коммерческие рейсы внутри другой страны. Но здесь строгость закона нивелируется необязательностью его исполнения. К тому же, по словам знатоков рынка, каботаж в российской бизнес-авиации контролируется очень плохо. Впрочем, использование частных самолетов, на которых нельзя производить коммерческие рейсы, в отечественной бизнес-авиации тоже считается обычным делом. В то время как в Европе, если такой факт выявляется, за это налагаются огромные штрафы, а воздушное судно могут и арестовать.

В остальном российский рынок бизнес-джетов

очень похож на мировой: владельцы предпочитают известные во всем мире престижные марки самолетов производства Bombardier Aerospace, Gulfstream Aerospace, Dassault Aviation, Cessna Aircraft, Hawker Beechcraft или Embreair. В России на сегодняшний день действуют представители всех перечисленных компаний. Случаи покупки новых российских самолетов для целей бизнес-авиации неизвестны. Впрочем, у отечественного авиапрома даже и в планах не значится производство чего-нибудь подходящего для деловой авиации.

Что еще интересно: в нашей стране практически отсутствует рынок вертолетов бизнес-авиации. Как объясняют представители Bell Helicopter в России, всему виной запрет на полеты в самом интересном для деловых людей регионе страны — в Москве. И никаких подвижек тут нет, хотя уже много лет идут разговоры о создании в городе вертолетного аэротакси, есть проекты организации одностороннего воздушного движения по руслу Москвы-реки и строительства вертодромов на плавучих дебаркадерах (что решило бы проблему полетов над домами). Главная причина, по словам авиаторов, — позиция силовых ведомств, объясняющаяся соображением безопасности стратегических объектов и первых лиц государства.

В случае же если полеты над Москвой в каком-то виде все-таки разрешат, можно прогнозировать продажу нескольких десятков машин уже в первые месяцы после снятия запрета. Стоимость бизнес-вертолета почти в десять раз ниже стоимости бизнес-джета, поэтому вертолетный рынок может оказаться очень интересным. По крайней мере, представители Bell утверждают, что у них уже сейчас есть клиенты, готовые, даже не обсуждая цену, сразу подписывать контракты на покупку вертолетов, как только в Москве можно станет на них летать.

ИЛЬЯ ЗИНОВЬЕВ

Источник: Коммерсант-Деньги



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 13 по 19 сентября 2010 г.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. 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 самолетов.

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 сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются 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 самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты вылета.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 13 по 19 сентября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	32	49	31	30	12	8	33	100
Германия	26	50	90	34	4	29	16	216
Франция	31	137	106	28	0	42	157	198
Швейцария	28	63	58	47	7	38	102	137
Италия	11	14	4	1	1	7	4	51
Австрия	8	48	38	28	3	3	27	114
Россия	12	58	94	68	8	16	14	230

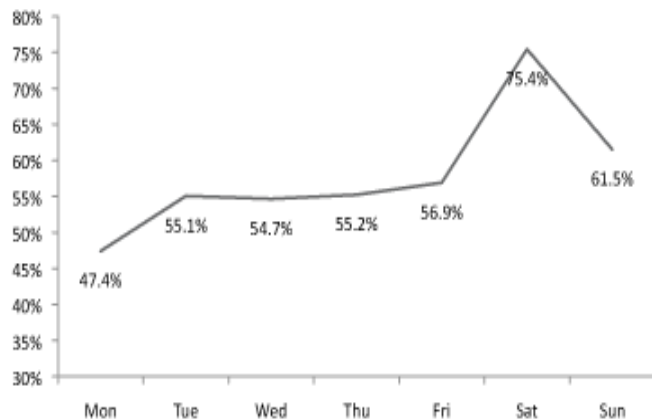
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 13 по 19 сентября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	29	3	2	4	3	5	1	9
Германия	5	30	10	5	2	4	0	26
Франция	2	11	10	2	3	14	1	14
Швейцария	4	0	2	12	4	5	1	9
Италия	2	0	1	3	1	0	1	4
Австрия	3	3	6	7	2	5	0	6
Россия	6	4	3	5	1	2	2	11

Индекс наличия свободных самолетов

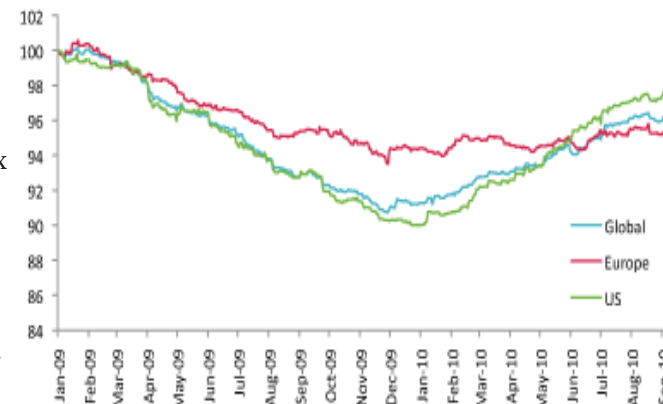
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

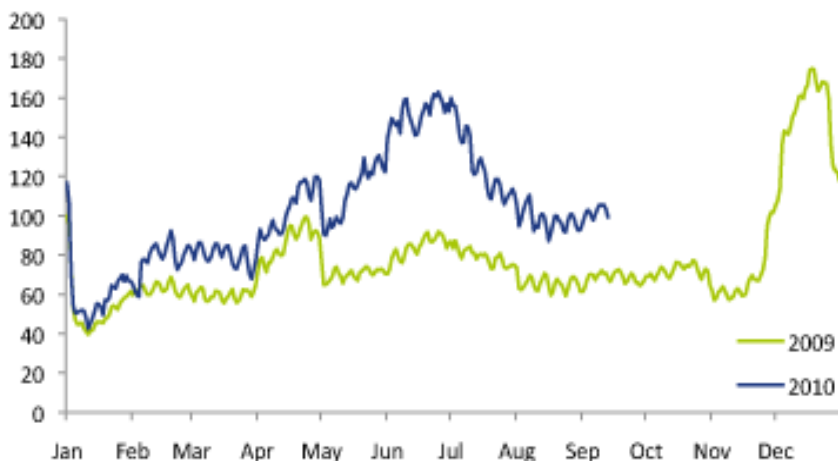
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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

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	€ 1580	€ 1548	€ 1531
Cessna Citation Excel	€ 2745	€ 2603	€ 2591
Bombardier Challenger 604	€ 4802	€ 4565	€ 4407

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 25 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 33 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Кот Д'Азур, Ницца	2
3	Коста Смеральда, Олбия	5
4	Лутон, Лондон	3
5	Ле Бурже, Париж	4
6	Женева	7
7	Галилео Галилей, Пиза	8
8	Манделье, Канны	9
9	Фарнборо, Лондон	6
10	Пулково, СПб	11

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