



Вроде кризис уже то ли совсем закончился, то ли вот-вот закончится. Следовательно экономика уже готовится к росту. Но этот порыв в нашей стране может споткнуться об совершенно не развитую авиатранспортную систему, то есть практически полное отсутствие региональных перевозок. Может показаться, что это не так важно для экономического роста. Но не надо обманываться.

В непростое посткризисное время, а тем более в нашей стране, любые начинания в авиации похвальны. А тем более, если эти новые проекты направлены на привлечение новой целевой аудитории в бизнес-авиацию. Презентованный на прошедшей неделе Jet Travel Club как раз из таких проектов. Интересная бизнес-модель и невысокая стоимость входа в мир бизнес-авиации должны заинтересовать широкий круг отечественных предпринимателей, на которых и рассчитывают создатели проекта. Пожелаем им удачи.

Индийская выставка India Aviation 2012 принесла одну важную новость для сегмента деловой авиации. Непростые условия работы операторов на индийском рынке, при содействии индийской ассоциации деловой авиации, вскоре должны измениться. Грядет либерализация индийского неба, и зарубежные операторы деловой авиации смогут выйти на внутренний рынок.



Сочи не может принять VIP'ов

Проект VIP-терминала аэропорта Сочи до сих пор не получил положительного заключения Главгосэкспертизы России, необходимого для начала строительных работ.

стр. 13



Avinode делает прогноз на 2012 год

Компания Avinode, имеющая систему онлайн бронирования рейсов, располагает достаточной информацией, чтобы попробовать определить тенденции этого года. И она представила свое видение того, что ждет бизнес-авиацию в 2012 году.

стр. 14



Секрет Jet Travel Club

В минувший вторник в Домодедово прошла презентация нового проекта группы компаний АВКОМ - Jet Travel Club. Президент Группы компаний Авком Евгений Бахтин рассказал об особенностях нового проекта.

стр. 16



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: +5,53%; индекс стоимости: -0,33%

стр. 18



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

АВКОМ-Д развивает сибирский рынок ТОиР

Авиационно-технический центр АВКОМ-Д – единственная организация по ТОиР самолетов деловой авиации России, имеющая линейную станцию в Сибири. В центре Сибири, в Иркутске, работает подразделение авиационно-технического центра, которое обслуживает самолеты Hawker-125-700. Линейная станция позволяет выполнять оперативное обслуживание, устранение неисправностей любой сложности, в том числе замену агрегатов. Сейчас в Иркутске готовится плановая замена двигателя.

Линейная станция позволяет поддерживать летную годность самолета в любом аэропорту Сибири и Дальнего Востока вплоть до побережья Тихого океана – везде, где требуется оперативное техническое обслуживание или устранение неисправности. Служба логистики АТЦ обеспечивает незамедлительную поставку оборудования и расходных мате-

риалов в любой аэропорт, что исключает необходимость создания избыточных складских запасов и, соответственно, непроизводительного замораживания финансов.

Работа в регионе резкоконтинентального климата, когда температура зимой опускается до -45, а летом поднимается до +35 градусов, а техника используется на пределе эксплуатационных ограничений, позволяет планировать расширение сети линейных станций с учетом накопленного уникального опыта обслуживания бизнес-джетов в экстремальных условиях.

Уже в ближайшее время в компании будет принято решение о строительстве второй линейной станции технического обслуживания в аэропорту Иркутск. Как отметили в АВКОМ-Д, компания планирует начать обслуживание новых для себя типов самолетов. Детали нового проекта АВКОМ-Д будут известны в самое ближайшее время, однако в настоящий момент, по мнению экспертов рынка, речь идет о самолетах Cessna Grand Caravan, которые все активнее начинают работать на российском рынке, прежде всего в Сибири и на Дальнем Востоке.

Также напомним, что Центр деловой авиации «АВКОМ-Д» имеет собственный инженерно-технический центр, расположенный в аэропорту Домодедово. Это предприятие первое в СНГ получило сертификат на выполнение всех видов работ по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов бизнес-авиации. Инженерно-технический центр АВКОМ-Д сертифицирован по российским и европейским авиационным нормам. Ремонт и обслуживание самолетов выполняется под контролем высококлассных инженеров, имеющих соответствующие сертификаты EASA и FAA.




Jet Port Charters
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации

Медицинская авиация
Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru






Завод в Индии

AgustaWestland и индийская корпорация Tata Sons сообщили о создании совместного предприятия по производству вертолетов - Indian Rotorcraft. Уже в середине 2013 года компания выпустит первые восьмиместные вертолеты AW119Ke.



Как отмечают источники в компании, новые вертолеты удовлетворяют не только внутрииндийский спрос, но и будут поставляться клиентам AgustaWestland по всему миру. Также в компании убеждены, что со временем новый производственный комплекс превратится в региональный центр производства и других типов вертолетов AgustaWestland. Первоначально Indian Rotorcraft создаст рабочие места для 70-ти высокопрофессиональных специалистов, которые пройдут обучение в AgustaWestland, и со временем штат сотрудников новой компании заметно увеличится.

За последние шесть лет в Индии были проданы 50 коммерческих вертолетов, включая 20 AW139. Напомним, что группа компаний Tata Sons одна из крупнейших в мире, состоящая более чем из 100 фирм. Основной бизнес группы – IT технологии, коммуникации, добыча полезных ископаемых, химическое производство и энергетика. На сегодняшний день капитализация Tata Sons - \$89.29 млрд.

Небо над Индией станет доступнее

После многих лет активной борьбы за свои права компании, работающие в сегменте бизнес-перевозок, могут по-настоящему вздохнуть с облегчением. Уже в следующем месяце парламентарии Индии рассмотрят законопроект о частичной либерализации рынка деловых перевозок внутри страны.

В течение последней недели представители ИАТА, Министерства гражданской авиации Индии и ассоциации авиаперевозчиков проводили консультации на самые злободневные темы, которые касались ситуации, сложившейся на внутреннем индийском рынке бизнес-авиации.

И следствием этого стал пакет законопроектов, которые в апреле 2012 года рассмотрит индийский парламент. Основные проблемы, которые были упомянуты в подготовленном документе, касаются прав зарубежных владельцев воздушных судов, осуществляющих рейсы внутри страны, а также пересмотра ценовой политики, применяемой в индийских аэропортах. Также отдельным блоком была вынесена рекомендация относительно сроков выдачи разрешений на посадку и пролеты в воздушном пространстве Индии.

VizavNews уже освещал ситуацию, которая в настоящее время сложилась на индийском рынке бизнес-перевозок. Главная проблема кроется в политике правительства в отношении иностранных игроков этого рынка. Жесткие меры, предпринимаемые авиационными властями Индии, связанные, прежде всего, с получением разрешений (оформление занимает до 11 дней) и полетами внутри страны иностранными операторами, делают рынок практически закрытым для иностранцев. Чиновники

считают, что бизнес-джеты – это исключительно игрушки богатых, и какой-либо пользы для развития бизнеса в стране они не несут.

Однако, по мнению экспертов, они явно лукавят. Проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации Индии (BAOA) исследование показывает, что в 78% случаев услугами бизнес-авиации при международных полетах пользуются представители крупного бизнеса.

Неужели авиационные власти не видят явного упущения в проводимой политике? Видят, конечно. Но сильнейшее лобби со стороны местных операторов и аэропортов сделали Индию настолько монополизированной страной, что многим бизнесменам в пору задуматься об альтернативном транспорте.

Многие российские брокеры и операторы в один голос утверждают, что более проблематичного региона в мире нет. Пожалуй, хуже только в странах Африки. Не факт, что прилетев в пункт назначения, вы не столкнетесь с рядом проблем, которые возникают просто из воздуха. И как следствие этого, все ложится на плечи заказчика. Ведь для того, чтобы свести риски к нулю, многие российские операторы включают в стоимость перелета все мыслимые и немыслимые риски.

Тем не менее, многие игроки считают, что есть и другой вариант работы в этом регионе – это создание совместных предприятий с индийскими партнерами. Но и здесь подводных камней «выше крыши». И именно в этой непростой ситуации «реальным» борцом выступала BAOA. И как мы видим, их труд уже приносит свои плоды.

Flying Colours усиливается в Азии

Компания Flying Colours сообщает о поставке трех самолетов Bombardier Challenger 850 для частных клиентов в Китае и Гонконге. Самолеты зарегистрированы на острове Мэн и будут эксплуатироваться тремя разными операторами.

Таким образом, общее количество самолетов, поставленных компанией Flying Colours, на сегодняшний день составляет 10 машин. Семь самолетов эксплуатируются в азиатском регионе (большая часть самолетов принадлежит китайской компании Lily Jet), а три в России и на Ближнем Востоке. Также в портфеле заказов Flying Colours имеется заказ на пять самолетов Bombardier Challenger 850 с поставкой в 2012/2013 гг. Эти самолеты также будут проданы на китайский рынок.

По словам представителей Flying Colours, Challenger 850 - идеальный самолет для бизнес-миссий на китайском рынке. Спрос на этот тип бизнес-джета весьма устойчив, но это вовсе не означает, что компания не будет продвигать и другие типы самолетов. Сейчас между Flying Colours и рядом авиапроизводителей ведутся активные переговоры на предмет покупки воздушных судов. В настоящее время известно, что компания интересуется моделями американской компании Gulfstream Aerospace.

Поставленные Challenger 850 доработаны Flying Colours под конкретных клиентов. Самолеты буквально напичканы современными системами коммуникаций, но в то же время внутренний интерьер пассажирского салона выполнен в традиционном китайском стиле, включая отделку экзотическими породами деревьев.



Новым рынкам – новые самолеты

На пресс-конференции, состоявшейся в ходе работы выставки India Aviation 2012, эксперты компании Gulfstream Aerospace рассказали о своем видении рынка бизнес перевозок в Индии и анонсировали новые проекты.

По словам старшего регионального вице-президента направления международных продаж в регионе Южная Америка и Дальний Восток Роджера Сперри (Roger Sperry), компания считает Индию рынком с долгосрочными перспективами роста. «Компания Gulfstream работает на рынке Индии более двадцати лет», - комментирует Роджер Сперри. «Наши самолеты выполняют дальнемагистральные пассажирские перевозки для крупнейших индийских компаний. Мы способствуем глобальному росту компаний, предоставляя их руководителям возможность легко и быстро перемещаться с континента на континент». В последние годы наш рынок в Азиатско-Тихоокеанском регионе растет быстрыми темпами и на сегодняшний день составляет 27% наших заказов. Мы также переводим в регион больше ресурсов технической поддержки, чтобы обеспечить потребности текущих операторов и заложить основу для будущего роста».

Склады запчастей компании Gulfstream, расположенные в разных странах мира, предлагают материалы на сумму \$1,2 млрд. долларов.

«Мы рады объявить, что в этом году мы вводим в своем индийском представительстве новую должность регионального менеджера по обеспечению запчастей, которую займет Анируд Сривастава

(Aniruddh Srivastava). Анируд будет отвечать за хранение и доставку запчастей в пределах страны», - отметил Роджер Сперри. «Мы надеемся, что благодаря специальному сотруднику, который будет обеспечивать это направление обслуживания клиентов, наша компания займет лидирующие позиции на рынке». В регионе расположено несколько крупных складов компании Gulfstream, включая склады в Дубае и Гонконге.

Комментируя состояние рынка деловой авиации в Индии, Роджер Сперри сказал: «Мы здесь, чтобы продвигать как компанию Gulfstream, так и идею того, что деловая авиация помогает развивать бизнес, особенно в условиях глобальной экономики». Клиенты компании Gulfstream эксплуатируют 20 бизнес-джетов на территории Индии и 175 - на территории Азиатско-Тихоокеанского региона, в то время как десять лет назад в регионе присутствовало только 27 самолетов.

«Мы работаем на будущее», сказал Роджер Сперри, отметив, что два новых самолета G280 и G650 готовятся к сертификации и последующей поставке во втором квартале этого года. «Модель G280 показывает наилучшие характеристики в сегменте супер среднегабаритных самолетов, в то время как модель G650 сама по себе с дальностью полета 12 000 км и максимальной скоростью 0,925 Маха создает новую категорию. Обе модели обещают новые возможности для компании как в Индии, так и в других странах мира».



Legacy 650 сертифицирован в Индии

Бразильский авиапроизводитель Embraer получил сертификат типа на последнюю модель из своей линейки деловых самолетов. Об этом стало известно в ходе прошедшей в Хайдарабаде авиационной выставки Indian Aviation 2012. Таким образом, Embraer сертифицировал все свои самолеты в Индии: Phenom 100/300, Legacy 600 и Lineage 1000. Напомним, что Legacy 650 – последняя из моделей Embraer, которая поставляется на рынок с 2009 года.

«Версия Legacy 650 2012 года отличается незначительными изменениями интерьера, а также оборудования, установленного в салоне самолета, в частности, в новой модификации стоит новая бортовая система развлечений. Новая авионика позволит снизить нагрузку на пилотов, а также повысить эффективность эксплуатации самолета. Среди нововведений также значится система Honeywell Ovation Select TM, полностью цифровая система управления салоном (управление системой развлечений, освещением, климат-контролем, аудио/видео системой и др.), оснащенная сенсорным дисплеем диагональю 8,9”, расположенным в районе бортовой кухни самолета», - комментирует Хосе Эдуардо Коштас, вице-президент Embraer Executive Jets по маркетингу и продажам на территории Азиатско-Тихоокеанского региона.

По мнению аналитиков, на индийском рынке сегодня эксплуатируются 248 бизнес-джетов. По некоторым прогнозам в период с 2011 по 2020 год индийские клиенты приобретут 385 воздушных судов, а с 2021 по 2030 еще 945.

В настоящее время самолет сертифицирован в Бразилии, США, Китае и Европе.



Флот G150 налетал 100 тысяч часов

Широкофюзеляжный высокоскоростной бизнес-джет Gulfstream G150 недавно отметил два значительных достижения: общий парк этих самолетов налетал 100 000 часов и 100-й самолет G150 прошел начальную стадию производства. Это произошло примерно через шесть с половиной лет после ввода в эксплуатацию первого самолета.

«В сегменте среднегабаритных самолетов G150 предлагает самую большую дальность и самую высокую скорость, а также современный комплект авионики, наиболее комфортабельный салон», комментирует вице-президент программы среднегабаритных самолетов компании Gulfstream Стэн Диксон (Stan Dixon). «Показатель его надежности составляет 99,88%, коэффициент эксплуатационной готовности - 92,59%».

Когда самолет G150 был впервые введен в эксплуатацию в 2006 году, он стал первым бизнес-джетом Gulfstream, сертифицированным Федеральным

управлением гражданской авиации в соответствии со уровнем 4, который является самым строгим в отрасли. На сегодняшний день все самолеты Gulfstream соответствуют требованиям уровня 4. Модель G150 также сертифицирована на крутую глиссаду в аэропорту Лондон-Сити.

Общий парк G150, включающий 95 самолетов, налетал более 100 000 часов и в более чем 72 000 полетах. Кроме того, самолет сертифицирован в 11 странах и установил 11 рекордов скорости между различными парами городов. Одним из недавних рекордов стал рейс между Гандером, Канада, и Женевой, Швейцария, выполненный за пять часов и семь минут.

Оснащенный двумя экономичными двигателями Honeywell TFE731-40AR, G150 имеет дальность в 3000 морских миль (5556 км).



Jet Aviation “завязывает” с Falcon’ами

В связи с отсутствием спроса, центр комплектации Jet Aviation в Базеле, Швейцария, приостанавливает оборудование «зеленых» бизнес-джетов Dassault Falcon, сообщил AINonline пресс-секретарь Jet Aviation Хайнц Эйби (Heinz Aebi). За время сотрудничества с французским производителем Jet Aviation провела окончательную комплектацию более 130 самолетов Falcon.

Компания Jet Aviation осуществляла оборудование пассажирских салонов для Dassault Falcon с 1996 года. За это время провайдер освоил комплектацию всех бизнес-джетов производителя, в том числе Falcon 50, 900, 2000 и 7X. По словам Хайнца Эйби, недавно компания завершила комплектацию 132-го бизнеса-джета Falcon, выполнив работу на две недели раньше срока. И производитель пока не «открыл новые позиции в поставках».

Однако спикер говорит, это решение «не является прекращением соглашения Jet Aviation Basel с Dassault Aviation по оборудованию французских бизнес-джетов», и что «Jet Aviation Basel в состоянии возобновить работы по «зеленым» самолетам Dassault Aviation, когда восстановится рынок». Он добавил, что текущая приостановка работ по самолетам Falcon главным образом связана с сокращением поставок бизнес-джетов Dassault Falcon на фоне общей рыночной ситуации, с 90 поставок в год несколько лет назад, до 60 поставок в прошлом году.

По словам представителя Dassault Falcon, последний бизнес-джет полностью оснащенный Jet Aviation Basel будут поставлен в этом году. Jet Aviation будет продолжать работу по ТОиР бизнес-джетов Dassault в своем авторизованном сервисном центре в Базеле, а также на других подобных объектах в Дубае, Гонконге и в лондонском аэропорту Биггин Хилл.

Sabena Technics модернизирует BBJ Royal Jet

Французская компания Sabena Technics, базирующаяся в Бордо, объявила о начале работ по модернизации пассажирского самолета авиакомпании Royal Jet. Изначально речь идет об одном самолете Boeing Business Jet (бортовой номер A6-AIN), однако в Sabena Technics не исключают возможность переоборудования и других самолетов из парка перевозчика. Стоимость работ составляет \$ 9 млн. В перечень выполненных работ входят: установка современного интерьера (разработчик Edése Doret), включая новый салон главного пассажира, спальные каюты и конференц-зал. Большое внимание будет уделено и модернизации систем развлечений на борту, а также систем SATCOM и Wi-Fi.

BBJ (A6-AIN) имеет конфигурацию в 46 мест. Самолет был выпущен в 1999 году и был одним из первых в парке Royal Jet. В конце 2011 года самолет прошел полный цикл технических работ по ремонту, и сейчас готовится к перелету в Бордо. Несмотря на свой преклонный возраст, налет этого BBJ очень мал, что

позволит Royal Jet эксплуатировать его в течение ближайших 15 лет.

По словам президента Royal Jet Шейна О’Харе, каждый из 11-ти самолетов компании - это своеобразная пятизвездная гостиница в воздухе. К тому же в Royal Jet есть постоянные клиенты, которые летают исключительно на конкретном самолете. Поэтому выбор компании по модернизации интерьера самолета - очень ответственный шаг. «Мы рады, что нашим партнером стала компания Sabena Technics - один из лидеров на мировом рынке переоборудования воздушных судов», - отметил г-н О’Харе.

В свою очередь представители Sabena Technics пообещали минимизировать время на работы по установке нового интерьера. По планам компании срок сдачи самолета заказчику - сентябрь 2012 года. Также в Sabena Technics надеются, что это первый шаг двух компаний по установлению длительных и взаимовыгодных отношений.

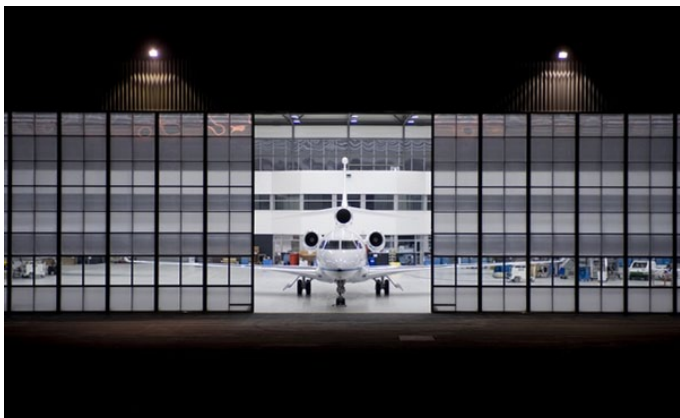


Dassault Falcon проведет семинары

Dassault Falcon с марта по август текущего года проведет 11 семинаров в семи странах по вопросам, связанным с техническими нюансами эксплуатации воздушных судов.

В компании высоко оценивают важность данных мероприятий. У клиентов компании появится возможность непосредственно пообщаться с техническими службами Dassault Falcon на разнообразные темы в области технического обслуживания и ремонта самолетов. Кроме этого, компания подготовит специализированные бюллетени по конкретным типам бизнес-джетов, внося в них последние рекомендации по эксплуатации самолетов.

В ходе двухсторонних обсуждений с клиентами Dassault Falcon рассмотрит все пожелания клиентов и будущих заказчиков и ответит на наиболее часто задаваемые вопросы. В работе семинаров также примут участие представители уполномоченных сервисных центров и компаний, специализирующихся на ремонте самолетов Dassault Falcon. Семинары пройдут в Шанхае, Хьюстоне, Чикаго, Сиэтле, Монреале, Нью Джерси, Мумбаи и Сан Пауло.



Новый сервис для VIP пассажиров

С 1 апреля 2012 года будет доступен VIP-сервис компании Business Aviation Centre Cologne (BACC) не только для пассажиров деловой авиации, но и для пассажиров, которые путешествуют регулярным рейсом. Те пассажиры, которые воспользуются этим особым сервисом, а также их багаж, доставляются от терминала деловой авиации (GAT) непосредственно к воздушному судну, а также при прилете от воздушного судна до GAT.

Новый VIP-сервис является особо привлекательным для тех, кто хочет сэкономить время и кому очень важна обособленность. При использовании нового сервиса не будет длительных сроков ожидания перед вылетом и прохождения через общий терминал. Вместо этого пассажир приходит за час до вылета непосредственно к терминалу деловой авиации (GAT), получает там этикетку для своего багажа, после этого пассажир и багаж доставляются сотрудником BACC прямо к воздушному судну. Такой порядок возможен для всех регулярных рейсов в/из Кельн-Бонна.

В зависимости от вида желаемых услуг возможен выбор из двух пакетов как для прилета так и для вылета:

«VIP Check-In» – включает все виды услуг, такие как встреча пассажиров в GAT, доставка багажа, регистрация, паспортный и персональный контроль, трансфер лимузином через перрон до трапа воздушного судна с посадкой на борт в первую очередь или последним. Стоимость этого пакета составляет 70 €. «VIP Check-In Premium» – включает в себя все услуги базового пакета, плюс индивидуальное обслуживание в бизнес-зале терминала бизнес-авиации с напитками и закуской. Этот пакет является особо подходящим для гостей, которые, например, летят

ночью с пересадкой, в ожидании стыковочного рейса, или же при ожидании посадки. Стоимость пакета 140 €.

«VIP Check-Out» – включает в себя встречу пассажиров и багажа у трапа воздушного судна, трансфер лимузином прямо к GAT и сопровождение через таможенный и паспортный контроль. Резервирование этого пакета стоит 70 €.

«VIP Check-Out Premium» – включает в себя, дополнительно к базовому пакету, пребывание в бизнес-зале терминала деловой авиации с индивидуальным обслуживанием, а также закуску и напитки. Премиум пакет доступен за 140 €.

Конечно же, возможно бронирование полного пакета для прилета и отлета (базовый пакет за 120 € и премиум пакет, включающий пребывание в бизнес-зале, за 250 €).

Все пакеты могут быть забронированы и на одно сопровождающее лицо, которое обслуживается бесплатно. За каждое дополнительное лицо доплачиваются 30 €. Дети до шести лет обслуживаются бесплатно.



Gama Aviation аккредитована FAA

На днях стало известно, что британский оператор Gama Aviation получил аккредитацию от авиационных властей США на безлимитное количество коммерческих рейсов между США и ЕС.

Именно так были оценены инвестиции, вложенные в выполнение строгих эксплуатационных требований, предъявляемых FAA. Теперь основная задача, стоящая перед менеджментом перевозчика – окупаемость вложенных средств. Как считают аналитики Gama Aviation, в настоящий момент компания сформировала устойчивый пул постоянных клиентов, которые летают исключительно по трансатлантическим направлениям.

Примечательно еще и то, что менеджеры компании отмечают устойчивый спрос на полеты в Россию. Так, в 2011 году компания выполнила в Россию порядка 140 рейсов, и треть из них по трансатлантическим направлениям. Поэтому оператор серьезно задумывается о проявлении более серьезного интереса в РФ. Также в компании говорят о реальном увеличении спроса в корпоративном сегменте. Все чаще клиентами Gama Aviation становятся политики, спортсмены и представители деловой элиты.

Gama Aviation входит в тройку крупнейших бизнес-авиакомпаний в Великобритании. На рынке компания работает на протяжении 25-ти лет. В настоящее время Gama Aviation владеет собственным FBO в Лондоне, а также филиалом в ОАЭ и США.

В настоящее время в Москве на постоянной основе базируется самолет Gulfstream G550, а общий самолетный парк перевозчика состоит из 14 машин различных классов, включая Airbus ACJ318.

Вложения оправдались

Несмотря на нестабильную ситуацию на рынке, в полугодовом отчете Air Partner показала положительный результат. Финансовый год компании начинается 1 августа и заканчивается 31 июля.

Тем не менее, избыток предложения в сегменте чартерных перевозок на коммерческих авиалайнерах привел к сокращению оборота по сравнению с более сильным соответствующим периодом прошлого финансового года. В то же время подразделение продаж рейсов на бизнес-джетах сумело привлечь крупных международных клиентов, что стало результатом вложения инвестиций в этот сегмент. Доход от работы этого отдела увеличился до 23,6 млн. евро (2011г.: 22,4 млн. евро) после того, как были сделаны вложения в развитие команды специалистов по продажам, способных устанавливать необходимые на этом рынке связи.

Принимая во внимание сохраняющуюся экономическую нестабильность, результаты, достигнутые в секторе бизнес-авиации, превзошли изначальные ожидания Совета директоров. Вложения в дополнительных специалистов по продажам принесли доход, однако полный эффект от этих мер еще должен проявиться в будущем. Тем временем, более высокие расходы на персонал привели к сокращению прибыли этого подразделения за указанный 6-месячный период до 0,4 млн. евро (2011г.: 0,6 млн. евро).

Результатами усилий сотрудников Air Partner стала продажа 15 новых клубных карт JetCard. Клиенты компании в Великобритании, Швейцарии и Германии стабильно пополняли свои балансы в рамках программы эксклюзивного клубного членства. Кроме того, отчетный период отметился значительным ростом в области бронирования разовых полетов на

частных самолетах в США, где была вновь создана специализированная команда по продажам, базирующаяся в Нью-Йорке.

Air Partner отслеживает тенденции развития новых центров активности деловой авиации в различных частях мира. Запросы, полученные новыми специалистами по продажам, обладающими знаниями и опытом работы в Украине и России, привели в прошлом году к почти двукратному росту доходов от клиентов из этого региона. Компания ожидает дальнейшего роста спроса на частные перелеты на этих рынках.

Как сообщалось в специальном заявлении компании в январе 2012г., избыток предложения самолетов повлиял на прибыль в крупнейшем подразделении Air Partner - Отделе авиалайнеров. В то же время наблюдался более низкий уровень деловой активности в авиации в целом. Однако, несмотря на то, что рыночные условия оказались более сложными, чем ожидалось, компания продолжила получать прибыль.

В прошлом году на уровне доходов Air Partner благотворно сказался ряд специфических ситуаций. Совет директоров тогда подчеркивал, что повторение подобного маловероятно. Этот прогноз и подтвердился в дальнейшем. При большей доступности широкофюзеляжных самолетов на рынке, ожидалось определенное сокращение правительственных и некоторых крупных контрактов. Однако падение прибыли на 56% оказалось более значительным, чем ожидал Совет директоров. Доходы компании Air Partner снизились на 8%, а прибыль до уплаты налогов, включая списание кредитных сальдо в 1,2 млн. евро, сократилась до 2,6 млн. евро (2011г.: 3,3 млн. евро).

В 2011 году Embraer отработал хуже

Бразильский производитель опубликовал финансовые результаты работы в четвертом квартале и за весь 2011 год.

Общая выручка компании от продаж в четвертом квартале 2011 г. составила 2 025,1 млн. долларов США, а за весь 2011 год – 5 803,1 млн. долларов США. В 2010 году доход компании составил 5 364,1 млн. долларов США.

Однако остальные финансовые показатели показали снижение по сравнению с 2010 годом. В четвертом квартале производитель зафиксировал чистый убыток в размере 91,8 млн. долларов США, а за весь 2011 год чистая прибыль составила 111,6 млн. долларов США. Для сравнения, в 2010 году чистая прибыль составила 330,2 млн. долларов США. Также снизи-

лась операционная рентабельность (ЕБИТ) компании до 5,5% по сравнению с 2010 годом (7,3%).

Убыток компании в четвертом квартале связан с резервированием обеспечения, которое связано с возможным возвратом 216 региональных самолетов из-за банкротства авиакомпании American Airlines. Также на результаты 2011 года повлияла общая неопределенность экономической ситуации в мире и в первую очередь в Европе. Восстановлению продаж новых самолетов в основном угрожает большой выбор свежих самолетов на вторичном рынке по очень конкурентоспособным ценам. Также, как следствие этого, предъявляются более жесткие условия финансирования для небольших бизнес-джетов, что тоже оказывает некоторое влияние на поставки.

	3Q11	4Q10	4Q11	2010	2011
Легкие самолеты	17	48	40	126	83
Большие самолеты	1	13	10	18	16
ВСЕГО	18	61	50	144	99

Поставки Embraer в сегменте деловой авиации

Объем портфеля заказов компании на конец 2011 года составил 15,4 млрд. долларов США и по сравнению с концом 2010 года уменьшился на 200 млн. долл. США.

Ряд отмен в конце прошлого года в сегменте бизнес-джетов привел к снижению общего объема поставок, однако Embraer видит признаки восстановления спроса на небольшие деловые самолеты.

Соотношение между источниками доходов Embraer

Продажи по сегментам рынка	3Q11		4Q10		4Q11		2010		2011	
	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%
Гражданская авиация	996,4	73,1	1 028,5	52,3	1 078,3	53,2	3 257,9	60,8	3 714,1	64,0
- в т.ч. услуги	89,9		88,7		90,4		322,4		373,0	
Военная авиация	189,2	13,9	272,4	13,8	293,0	14,5	821,8	15,3	851,9	14,7
- в т.ч. услуги	48,2		41,4		54,8		152,1		188,4	
Деловая авиация	149,4	11,0	648,9	32,9	603,0	29,8	1 209,5	22,5	1 113,7	19,2
- в т.ч. услуги	26,9		16,0		25,4		64,4		96,0	
Другие доходы	28,4	2,0	20,4	1,0	50,8	2,5	74,9	1,4	123,3	2,1
ВСЕГО	1 363,6	100,0	1 970,2	100,0	2 025,1	100,0	5 364,1	100,0	5 803,0	100,0



Тендер на легкие вертолеты для МО: неожиданный сбой?

21 марта стало известно о неожиданном повороте в нашумевшем тендере Минобороны на поставку крупной партии легких вертолетов. На сайте госзакупок опубликован протокол рассмотрения первых частей тендерных заявок. Оказалось, что их подали два участника (на этом этапе имена участников аукциона еще «не известны» заказчику, поэтому они идут просто под порядковыми номерами). Случилось так, что заявки обоих отклонены в связи с несоответствием заявленных сведений требованиям конкурсной документации.

Итак, чем же они не угодили заказчику?

Участник №1 - во-первых не готов обеспечить требуемые сроки поставки (предлагается поставка однодвигательных вертолетов: трех – в 2012 г., 36 – в 2013-м и четырех – в 2014-м; двухдвигательных: двух – в 2012 г., четырех – в 2013-м и одного – в 2014-м, а надо то все 50 – до 25 ноября 2012 г.! Во-вторых, есть несоответствие указанных в заявке характеристик однодвигательного вертолета требованиям заказчика: мощность двигателя на взлетном режиме указана 727 л.с. (нужно не менее 750 л.с.); максимальная взлетная масса – 2250 кг. (место не менее 2400 кг); крейсерская скорость – 245 км/ч (требования заказчика – не менее 250 км/ч).

У участника №2 еще сложнее. Во-первых, опять сроки. По однодвигательным машинам обещано пять в 2012 г. и по 19 – в 2013 и 2014 гг. вместо требуемых 43 в ближайшие восемь месяцев. Далее – характеристики. По однодвигательной машине есть замечания по межремонтному ресурсу двигателя (3000 ч вместо 4000), массе пустого аппарата (1455 вместо не более 1400 кг), минимальной температуре наружного воздуха при эксплуатации (-35 град. С, а нужно



Ка-226 военным предложил участник №1

-40), практическому потолку (4572 вместо не менее 7000 м), но главное: несущий винт вращается против часовой стрелки! Т.е. с точностью до наоборот – заказчику обязательно нужен «правый» винт.

Еще «хуже» обстоит дело обстоит с двухдвигательным вертолетом: у него винты вращаются и вовсе в разные стороны, т.е. он – соосной схемы. После этого уже можно и не упоминать, что «не хватает» мощности (нужно не менее 930 л.с. для двух двигателей и не менее 560 л.с. – для одного, при отказе второго, а участник аукциона смог предложить только 900 и 450 л.с. соответственно), скорости (максимальная 210 км/ч вместо 270 и крейсерская 190 км/ч вместо 220) и ресурса лопастей (3000 ч вместо целых 20

000), а с «сухим весом» наоборот перебор: масса пустого вертолета – 2350 кг, тогда как требуется не более 1600 кг.

Итог: «в связи с тем, что по итогам рассмотрения первых частей заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме принято решение об отказе в допуске к участию в открытом аукционе всех участников размещения заказа, подавших заявки на участие в открытом аукционе, аукционной комиссией принято решение признать открытый аукцион несостоявшимся» (стилистика оригинала сохранена,

продолжение ►

слово «аукцион» в одном предложении повторено пять раз, включая однокоренное прилагательное – ну зато доходчиво и сразу понятно, о чем речь).

Ну что, продолжим наши игры в загадки-разгадки?

Кто же эти таинственные участники, а главное – какие вертолеты собирается покупать Минобороны? Начнем с участника №2. Есть основания полагать, что им стали «Вертолеты России», поскольку двухдвигательное предложение очевидно – это Ка-226. «Неудобная» заказчику соосная схема говорит сама за себя (больше никто в мире таких вертолетов не делает), да и по остальным параметрам, «не удовлетворяющим ТЗ», все совпадает. Причем речь, судя по

всему, идет об «обычной» версии 226-го, еще не Ка-226Т (да она пока и не сертифицирована АР МАК – а это ведь требование организатора тендера). Странно еще, что тендероустроители не отметили несоответствие схемы шасси (226-х то на ползках как-то пока заметно не было).

Самый вероятный претендент на роль однодвигательной машины в этом предложении – «итальянец» AW119. Только у «агуст», да у американцев (Bell 407, MD500/600) винты крутятся не туда, куда хочет МО. Все «еврокоптеры» вращают лопастями, как и мы, «правильно» – по часовой стрелке. Да и по основным «не удовлетворяющим ТЗ» параметрам очень похоже, что это 119-й. А давняя дружба «Вертолетов России» с AgustaWestland, подкрепленная

создаваемым СП в Томилино (правда под немного другую модель, но не важно) только подтверждает, что наиболее вероятный «участник номер 2» – это «Вертолеты России», ну или одна из их «дочек».

Теперь про участника №1. Поскольку про двухдвигательную машину ничего сказано (т.е. видимо она всему удовлетворяет), то наглядных подтверждений, что это был «искомый» AS355, мы в этот раз не получили. Зато промашки участника №1 по заявленным характеристикам однодвигательного вертолета точно указывают, что это был AS350B3. Не ту модификацию предложили? Крейсерской скорости «не хватило» всего-то 5 км/ч, а по взлетной массе «недобрали» лишь 150 кило. Но ведь ТЗ бралось не с потолка. Надо было, наверное, участнику повнимательней характеристики семейства AS350 изучить. И указывать не максимальную продолжительную мощность двигателя Arriel 2B (по сертификату FAA – 728 л.с., в тендерной заявке – 727 л.с.), а 5-минутную взлетную (по сертификату типа – 747 л.с., т.е. аккурат, как хочет МО, ну а недостающие 3 л.с. спишем на ошибки перевода киловаттов в лошадиные силы). Будь «заявлянт» предложения поаккуратней с цифирьками – гляди бы и проскочил. Хотя нет. Ведь предлагаемые сроки у него тоже не подходят заказчику. Что впрочем и требовалось доказать – не только производитель Ка-226, но и всеильный Eurocopter не способен вот так с бухты-барухты выдать нагора за несколько месяцев сразу полсотни новых вертолетов «без очереди».

P.S. Ждем второго тура тендера? Может к тому времени ТЗ станет «попатриотичней» по требованиям к характеристикам, а заодно и пореалистичней по срокам?

Андрей Фомин
Источник: Взлёт

AS350B3 почти соответствует условиям конкурса



В небе над Играми-2012 может наступить коллапс

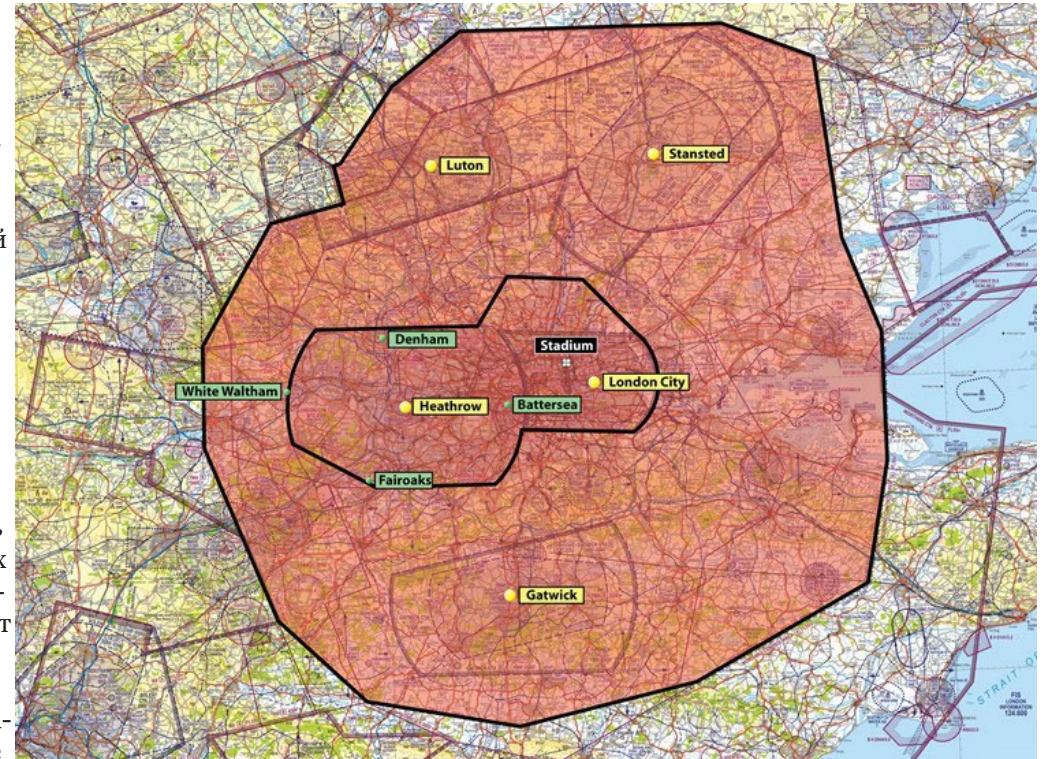
В небе над Лондоном в дни Олимпиады может наступить транспортный коллапс, если правительство не обеспечит бесперебойную работу аэропортов, предупреждают крупнейшие британские авиаперевозчики. Британия и так считается одной из самых туристических стран в мире. Но на время летних игр в британскую столицу должны приехать дополнительно около миллиона туристов.

Письмо-предупреждение на имя чиновников из министерства транспорта подписали сразу четыре главных авиаперевозчика страны - «Бритиш Эйрвэйз» и «Би Эм Ай» - они выполняют полеты в том числе и в Россию, Верджин Атлантик и Изиджет. Руководство этих авиакомпаний настаивает - если правительство не примет во внимание советы и просьбы авиаперевозчиков, то миллионы пассажиров во время Олимпиады столкнутся с многочисленными задержками авиарейсов. И тогда имидж Великобритании как страны-организатора игр потерпит серьезный урон, а гостям и спортсменам лондонская Олимпиада

запомнится не прекрасной организацией, а многочасовыми очередями в аэропортах.

В рейтинге самых посещаемых туристами стран мира Британия занимает почетное шестое место. Но самый главный международный аэропорт страны - Хитроу - такой поток выдерживает с трудом. Официально известно, что в обычные дни Хитроу использует 99 процентов своих парковочных мест и персонала, чтобы принять и отправить самолеты и досмотреть всех пассажиров с багажом. Второй по значимости аэропорт - Гатвик - вообще использует все 100 процентов своих ресурсов. Как предупреждают авиакомпании, в первые дни летней Олимпиады, которая начнется 27 июля, в Лондон прилетят дополнительно около миллиона туристов, аэропорты будут работать с максимальной нагрузкой, и любая непредвиденная ситуация вызовет транспортный коллапс.

Авиасообщение с островом может быть парализовано. По мнению представителей отрасли, правительство при оценке возможных рисков не уделило внимания тому факту, что в небе над Лондоном появится большое количество частных самолетов, а проверки при пересечении границы усилятся. В



Зоны ограничения полетов и запретная зона во время Олимпиады 2012

качестве предложения авиаперевозчики предлагают наделять их большей свободой действий, закрепить за регулярными рейсами приоритет и, возможно, ввести ограничение на полеты частной авиации над Лондоном. Прислушается ли правительство к просьбе представителей отрасли, станет известно 22 марта, когда авиационные власти соединенного королевства проведут встречу с крупнейшими авиакомпаниями страны.

Источник: Вести ФМ



Сочи не может принять VIP'ов

Проект VIP-терминала аэропорта Сочи до сих пор не получил положительного заключения Главгосэкспертизы России, необходимого для начала строительных работ, сообщил «Известиям» источник, близкий к строительным надзорным органам. Неполучение заключения Главгосэкспертизы в феврале создало высокие риски срыва сроков работ, сообщил источник во Внешэкономбанке, кредитующем строительство всего аэровокзального комплекса в Сочи, включая VIP-терминал. По его данным, задержка может составить до 6 месяцев.

Заключение Главгосэкспертизы будет получено до конца апреля, после чего сразу начнутся основные строительно-монтажные работы, заверил «Известиям» Сергей Лихарев, генеральный директор «Базэл-Аэро», управляющей компании аэропорта Сочи. По его словам, VIP-терминал будет построен в ноябре 2012 года и введен в эксплуатацию в январе 2013 года.

- Задержка с заключением Главгосэкспертизы не критична, - считает Лихарев. - Она носит чисто «бумажотворческий» характер. Долго думали над тем, нужно или нет подвергать экспертизе проект оснащения пункта пропуска внутри VIP-терминала - стойки паспортного контроля, таможенные интроскопы и т.п., за который отвечает Федеральное агентство по обустройству государственной границы (Росграница). В итоге решили, что не нужно. Никаких технических замечаний к нам нет. Все замечания, которые были, уже устранены.

Лихарев отметил, что на отношения с ВЭБом ситуация влияния не оказывает. Финансирование стройки в размере около 627 млн рублей в рамках общего



кредитного договора одобрено банком. Заявка на перечисление первого транша уже отправлена. Во Внешэкономбанке «Известиям» заверили, что кредитная организация удовлетворена сотрудничеством с «Базэл-Аэро», в том числе в части финансирования строительства VIP-терминала в аэропорту Сочи. Однако в пресс-службе ВЭБа не стали отвечать на вопросы относительно возможных рисков для банка, связанных со срывом сроков завершения строительных работ.

В настоящее время, по словам Сергея Лихарева, ведутся подготовительные работы. Подрядной организацией по итогам тендера было выбрано ООО «СпецСтройГрупп» (Ростов-на-Дону), имевшее опыт работы в сочинском аэропорту.

Первоначально по программе строительства олимпийских объектов VIP-терминал аэропорта Сочи должен был быть построен еще в сентябре 2011 года. В «Базэл Аэро» пояснили сдвиг сроков отсутствием острой необходимости спешить с введением в строй нового терминала. По мнению компании, все эти годы существующий VIP-терминал продолжал справляться с нагрузкой и существующим пассажиропотоком.

Руководство госкорпорации «Олимпстрой» и оргкомитета «Сочи 2014» дало согласие на предложение «Базэл Аэро» о смещении срока ввода в эксплуатацию нового терминала с июля 2012 года на январь 2013 года, добавил Лихарев. Впрочем, в «Олимпстрой» во вторник «Известиям» не смогли предоставить свой комментарий.

VIP-терминал площадью около 4 тыс. квадратных метров будет представлять из себя универсальный аэровокзальный комплекс для обслуживания пассажиров категории VIP, членов официальных делегаций, а также граждан, пользующихся услугами самолетов деловой авиации. Пассажиры бизнес-класса к этим категориям не относятся, для них предназначены бизнес-залы на территории аэровокзала. Клиентам VIP-терминала будут предоставляться услуги отдельной регистрации, отдельного досмотра и отдельного сопровождения до салона самолета. Пропускная способность терминала составит 50 пассажиров в час. Рядом с терминалом будут построены 12 стоянок для небольших самолетов деловой авиации.

Источник: Известия



Avinode делает прогноз на 2012 год

Предсказывать будущее удел не многих, и смелых. И в большинстве случаев прогнозы не совпадают с реальностью. Исключением, когда делают прогнозы все кому не лень, являются периоды однозначного движения рынка, такие как докризисный рост до 2008 г. или же безудержное падение конца 2008 – начала 2009 г. А вот на переломах прогнозировать берутся только очень осведомленные и очень хорошо понимающие ситуацию люди и компании или безответственные персонажи, которые не отвечают за свои слова. В отрасли деловой авиации есть авторитетные компании, которые заработали репутацию вдумчивых аналитиков, однако и они из года в год корректируют свои отчеты. Компания Avinode, имеющая систему онлайн бронирования рейсов, располагает достаточной информацией, чтобы попробо-

вать определить тенденции этого года. И она представила свое видение того, что ждет бизнес-авиацию в 2012 году. Как и все подобные отчеты, этот прогноз основан на анализе работы отрасли в прошлые годы.

По данным Avinode, в течение всего 2011 года рынок деловых чартеров показывал признаки положительного роста, причем наряду с повышением летной активности в США на европейском рынке наблюдался постоянный высокий спрос со стороны России и стран СНГ. Индекс спроса Avinode в течение всего года в среднем был на 28% выше уровня 2010. Стоимость чартеров, похоже, также стабилизировалась, а цена за летный час увеличилась как в США, так и в Европе.

Обычно изменение трафика бизнес-джетов является ранним индикатором направления движения рынка. И 2011 год показал позитивные признаки для отрасли с самого начала - активность полетов бизнес-джетов в среднем значительно превышала уровень 2010 года, как в Европе, так и в США. Данные FAA показывают, что с 2009 года средний годовой рост на уровне 5,2%, а 2011 год по сравнению с 2010 показал рост на 4,1%. Европейские цифры с начала года похожи и показывают рост около 3%.

Однако, несмотря на позитивные моменты, специалисты Avinode наблюдали тенденцию, когда клиенты экономят на перелетах, что значительно повлияло на структуру спроса как на европейском, так и на американском рынках. На американском рынке тренд «перехода вниз» идет по всем направлениям. Люди по-прежнему летают, но, если есть возможность, они переходят на самолеты меньшей размерности, то есть с тяжелых на суперсредние и так далее. На европейском рынке эта экономия в основном ударила по нижней части рынка, в первую очередь в легком и начальном сегменте бизнес-джетов. В Европе такие самолеты используются в основном для внутренних рейсов на короткие расстояния, и целевая группа клиентов в некоторых регионах вернулась к регулярным авиакомпаниям. Однако с другой стороны, к сегменту крупногабаритных бизнес-джетов проявляют интерес российские клиенты, и поэтому на европейском рынке наблюдается высокий спрос на бизнес-перевозки.

продолжение

Forecast of European Bizjet Movements by Category/Month



Отсутствие финансирования является еще одной проблемой, ограничивающей рост на мировом рынке коммерческих чартеров. Операторы, которые пытаются запустить коммерческую модель, похожую на регулярные авиакомпания, сегодня в большей или меньшей степени зависят от финансирования со стороны кредитных организаций. Однако финансовые учреждения сейчас очень пристально присматриваются к бизнес-модели заемщика.

В самом конце 2011 года эксперты Avinode начали фиксировать некоторые тревожные признаки в Европе и США. В ноябре динамика активности бизнес-

авиации в Европе перешла в отрицательную зону – в 2010 году в это время наблюдался рост на 4% по сравнению с предыдущим годом, а в ноябре 2011 г. активность была на 4% ниже, чем в 2010 г., и до сих пор пока остается на этом уровне. В новом 2012 году Avinod снова зафиксировал более низкую активность, чем годом ранее: в январе 2012 года трафик на 3,5% ниже по сравнению с январем 2011 года.

Несмотря на неустойчивое начало, Avinode все же ожидает здоровый и сильный рост в 2012 году. Если взять за основу индекс спроса Avinode, то эксперты предсказывают, рост спроса будет в среднем на 11,5%

выше уровня 2011. Причем наравне с высоким спросом со стороны Восточной Европы, России и стран СНГ, будет наблюдаться приток клиентов со стороны других рынков, таких как Турция.

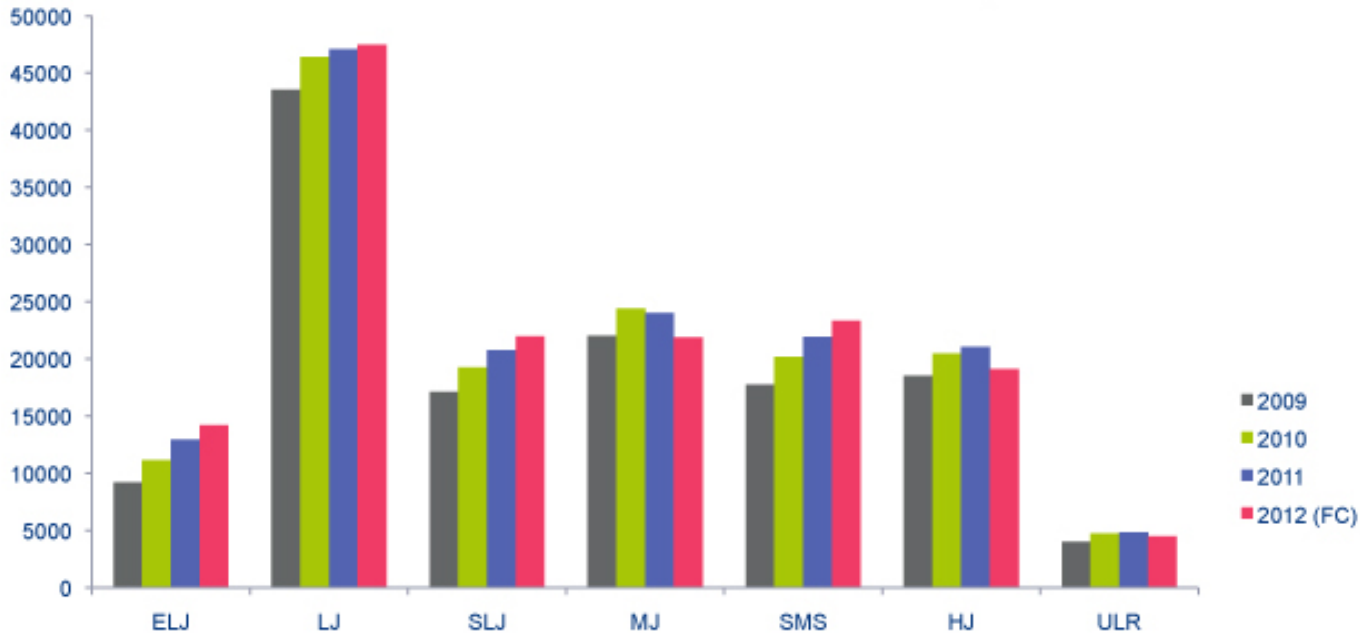
По другую сторону Атлантики, на рынке США, в 2012 году Avinode прогнозирует замедление темпов роста. По мнению экспертов, в этом году средний уровень активности бизнес-джетов в месяц увеличится до 156 700 взлетно-посадочных операций. Это означает, что годовой рост составит лишь 2,7% и будет существенно ниже темпов роста с 2010 по 2011 год (+4,1%).

По поводу категорий и моделей популярных самолетов, компания предсказывает дальнейшее развитие тенденции, подобной тому, что мы видели в последние несколько лет. То есть снижение уровня используемых бизнес-джетов в США и высокий спрос на суперсредние и тяжелые самолеты в Европе, при ослаблении общего спроса на небольшие воздушные суда.

Если посмотреть более углубленно, то ожидается, что в 2011 году европейский рынок будет двигаться в том же направлении, что и в последние годы. Тем не менее, легкий Citation Mustang выделяется из общего тренда непрерывной восходящей кривой и, скорее всего, в 2012 году он займет третье место по популярности в общем списке моделей.

Судя по всему, именно таким образом и будет развиваться бизнес-авиация в нынешнем году. Если не будет никаких катаклизмов. Однако только через год можно будет сказать, сбился этот прогноз или нет.

Forecast of US Bizjet Movements by Category/Month



Секрет Jet Travel Club

В минувший вторник в Домодедово прошла презентация нового проекта Jet Travel Club группы компаний АВКОМ. В ангаре Авком-Д собравшимся был представлен самолет Cessna 525 Citation Jet, а президент Группы компаний Авком Евгений Бахтин рассказал об особенностях нового проекта.

Для начала стоит упомянуть о законодательных предпосылках, которые позволили разработать эту программу. Прогрессивные изменения Воздушного Кодекса РФ (Ст.64, п.4) и отраслевых нормативных документов позволяют использовать легкие воздушные суда (взлетный вес до 5700 кг) для выполнения частных и корпоративных полетов без получения свидетельства эксплуатанта. Обладая сертифицированным по правилам РФ и Европы (EASA) техническим центром, базой наземного обслуживания самолетов и пассажиров частных самолетов, в Авком-Д запущен проект Jet Travel Club (JTC) для выполнения частных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Парк воздушных судов JTC насчитывает два легких самолета Citation CJ и два восьмиместных Hawker 125-700, которые могут использоваться членами Клуба для выполнения собственных полетов. Самолеты зарегистрированы в РФ, поэтому не возникает никаких проблем при выполнении полетов по РФ, разумеется, в пределах установленных эксплуатационных ограничений этих ВС.

Кроме того, члены Клуба получают возможность VIP-обслуживания по льготным ценам в бизнес-терминале АВКОМ-Д и других аэропортов при полетах рейсовыми самолетами авиакомпаний, а также смогут получить скидки при заказе коммерческих рейсов в авиакомпаниях, сотрудничающих с JTC или найма бизнес-джета HS-125-700 в авиакомпании «Аэролимузин».



Работа Клуба основана на выполнении частных некоммерческих полетов самолетов, принадлежащих JTC, и только в интересах его членов. Принципы работы JTC, по словам Евгения Бахтина, в упрощенном виде можно сравнить со всем известной услугой аренды автомобилей для частных пользователей. Jet Travel Club не выполняет авиаперевозки и не оказывает коммерческие транспортные услуги, а только предоставляет своим членам исправные самолеты. Специалисты JTC поддерживают летную годность и осуществляют ТОиР самолетов Клуба, а также могут предложить услуги квалифицированных пилотов, и тем самым обеспечивается безопасность полетов членов Клуба. Именно услуги по использованию самолетов Клуба и оплачивает член, вступая в Клуб и продлевая свое участие в нем. А все фактические

расходы по своему полету (аэропортовые расходы, авиатопливо, наземное обслуживание и т.п.) член Клуба оплачивает самостоятельно по фактическому счету обслуживающей аэропортовой хэндлинговой компании. Именно такая «прямая» форма оплаты хэндлинговых расходов исключает посреднические накрутки на цены обслуживания в аэропортах и делает абсолютно понятным и прозрачным состав и размеры расходов по выполнению полета.

Такой подход также позволяет члену Клуба контролировать объем и набор предлагаемых услуг, избегая чрезмерных затрат на ненужное или навязываемое хэндлерами обслуживание. Разумеется, можно

продолжение ►

поручить оплату таких расходов специалистам ЖТС с последующим возмещением, однако в этом случае расходы будут увеличены на размер комиссионного сбора. Поскольку во всех аэропортах выставляется единый счет за обслуживание (аэропортовый сбор, авиатопливо, обслуживание и пр.), оплата членом Клуба своих расходов (15-45,0 тыс. руб.) в аэропортах не представляет собой каких-либо сложностей и занимает несколько минут. В то же время, оплата по факту позволяет сократить до 30% от всех расходов по выполнению полета.

Все полеты самолетов Клуба должны быть частными и выполняться в интересах члена ЖТС. Категорически запрещается передавать свои права и привилегии в пользу третьих лиц, использовать самолет для выполнения коммерческих перевозок, в рекламных целях или для учебно-тренировочных полетов.

В целом, все это очень напоминает всем хорошо известную схему аренды автомобилей для поездок в частных целях, с самостоятельной оплатой топлива, парковок, штрафов и т.п., что в конечном счете, оказывается дешевле найма такси для таких же целей.

По словам Евгения Бахтина, расходы при однодневном полете из Москвы в Санкт-Петербург и обратно эквивалентны цене трех билетов бизнес-класса регулярной авиакомпании. При этом существенно экономится время: не надо прибывать в аэропорт за 2 часа до рейса или один час ожидать багаж по прибытии, не надо переживать об опоздании на свой самолет - гибкое расписание позволяет оперативно переносить вылет или даже менять аэропорт назначения. Эти преимущества проекта может привлечь широкий круг бизнесменов, предпринимателей, руководителей средних предприятий, которые часто совершают



деловые поездки для ведения и контроля бизнеса. Именно на них и делают ставку в компании.

Не секрет, что сейчас в России региональная авиация, о которой так много говорят и политики и профильные чиновники, находится в предынфарктном состоянии. Для предпринимателей, которые должны часто перемещаться по делам внутри страны, рационально используя время и разумно сокращая расходы на поездки, такое положение не может нравиться. Выбрав в качестве целевой аудитории руководителей средних компаний и среднее звено крупных компаний, Jet Travel Club имеет хорошие перспективы развития, особенно среди динамично

развивающихся молодых компаний, ведущих межрегиональный бизнес и в то же время вынужденных весьма экономно относиться к размерам и эффективности расходов на деловые поездки.

Однако в этом проекте есть некоторые особенности, которые российскому клиенту, далекому от авиации, возможно и могут не прийти по душе. Это самостоятельная оплата расходов по организации рейса, которая является главным козырем Клуба, и которая позволяет существенно сократить расходы на выполнение полетов. Даже у опытных частных авиаторов не всегда получается предусмотреть все нюансы предстоящего полета, а что уж говорить про простых людей. Потенциальные члены Клуба по идее должны получить выгоду от членства в сокращении расходов и времени путешествия в собственных целях по сравнению с коммерческими чартерами. Вместе с тем, существенный прогресс в организации аэропортового обслуживания и обеспечения полетов частных самолетов, работа хэндлинговых компаний в аэропортах России, которые упрощают взаимодействие с различными службами аэропортов, позволяют надеяться на успешное решение таких проблем.

Возможно, что на первом этапе развития проекта специалистам Jet Travel Club придется для новых членов Клуба проводить более подробный инструктаж по тонкостям работы аэропортовых хэндлинговых компаний, организации и выполнения частных полетов и выпустить брошюру с контактными телефонами служб всех аэропортов России. Повышая таким образом авиационную грамотность, Jet Travel Club повысит статус всей гражданской авиации и расширит доступность деловой авиации для более широкого круга пользователей.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



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, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	69	28	30	11	18	23	66	94
Великобритания	20	64	99	37	10	36	49	226
Франция	35	121	103	32	6	54	116	228
Италия	11	17	42	22	4	20	26	87
Австрия	12	1	6	5	3	7	27	40
Швейцария	28	32	70	19	8	8	135	148
Россия	25	54	70	28	13	99	17	394

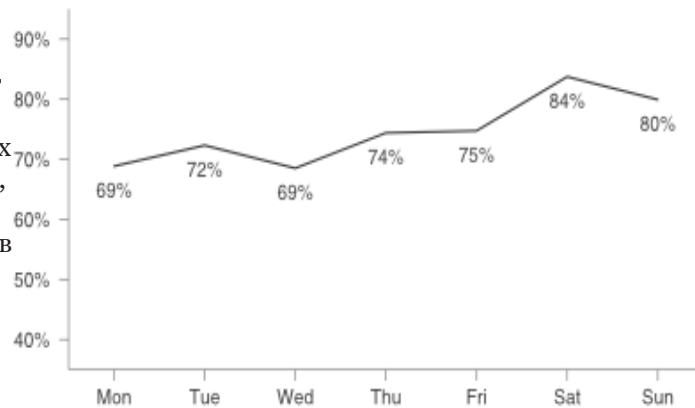
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	25	2	7	0	0	4	2	16
Великобритания	2	42	6	1	0	7	0	21
Франция	4	10	10	1	2	13	1	18
Италия	1	0	2	2	1	1	0	1
Австрия	2	0	0	0	0	0	3	9
Швейцария	2	5	7	4	0	4	2	7
Россия	3	6	4	0	4	4	0	19

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 € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 658	€ 1 593	€ 1 605
Cessna Citation Excel	€ 2 803	€ 2 756	€ 2 818
Bombardier Challenger 604	€ 4 718	€ 4 782	€ 4 643

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

Стоимость рассчитана на основе 18 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Legacy 600	3
4	Citation CJ2	4
5	Citation Mustang	5
6	Citation Sovereign	6
7	Learjet 60	7
8	Challenger 300	8
9	Citation CJ3	9
10	Citation Bravo	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).