



Спектр потребителей услуг бизнес-авиации в том или ином регионе диктует, какой класс самолетов будет популярным. И при разработке бизнес-плана или входа на рынок авиакомпания должны очень хорошо изучить этот момент.

Популярность средних и легких бизнес-джетов в Европе естественна, так как здесь высока плотность аэропортов и есть традиции бережного отношения к деньгам. США, как самый большой рынок частной авиации (той, которая находится в личном пользовании), также тяготеет к небольшим самолетам, что не исключает популярность больших и дальних бизнес-джетов, которые позволяют контролировать бизнес по всему миру. Палочка-выручалочка бизнес-авиации – Китай – также уже хорошо изучен на предпочтения, и следуя им, производители переименовывают самолеты (G250 в G280) и размещают сборочные производства нужных машин (Citation Sovereign и Legacy 650), то есть бизнес-джетов суперсреднего сегмента.

А вот в какой самолет сядет российский клиент? До кризиса вроде бы все было просто – все, что предлагали операторы, пользовалось успехом. Кризис расставил точки над ё. И стало ясно, что наши соотечественники пока предпочитают большие бизнес-джеты, так как основные интересы российских клиентов деловой авиации находятся вдалеке от мест проживания, будь то бизнес или места отдыха. Конечно, это не исключает некоторого рынка внутрироссийских полетов на небольшие расстояния, где так хороши средние и легкие джеты. Но этот сегмент только начинает поднимать голову после кризиса.



Конкуренция неизбежна

Правительство готовит следующий шаг в направлении развития конкурентной среды в крупных аэропортах. Чиновники хотят закрепить в документах требование о наличии не менее двух поставщиков услуг в сфере наземного обслуживания. **стр. 11**



Бизнес-авиация по-нижегородски

Сегодня в Нижнем Новгороде можно заказать самолет на самый взыскательный вкус, чтобы слетать на желаемый срок в нужное место земного шара. Правда, заказчиков услуг деловой авиации не так много, как хотелось бы. **стр. 12**



LynxJet - уроки кризиса

«Тот огромный спрос на деловые полеты, который был до кризиса, исчез и не вернется в ближайшем будущем». О специфике бизнес-перевозок Израиля расскажет руководитель компании LynxJet Private Flights г-н Цур Баннер. **стр. 14**



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +11,7%; индекс стоимости: +0,84%

стр. 17



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

«Джет-2000» вернет сертификат

Российская авиакомпания, работающая в сфере деловой авиации, — «Джет-2000» восстановит сертификат эксплуатанта, об этом в интервью АТО.ru сообщил президент компании Леонид Кошелев.

В настоящий момент компании выдан сертификат эксплуатанта авиации общего назначения (АОН), и она продолжает функционировать. По словам Кошелева, действие основного сертификата будет возобновлено, как только будет принята поправка к ФАП-11 («Сертификационные требования к эксплуатантам коммерческой гражданской авиации»), освобождающая операторов деловой авиации от требования наличия в парке резервных воздушных судов. Напомним, что сертификат эксплуатанта был

получен авиакомпанией в 2006 г. и аннулирован Росавиацией в марте текущего года на формальном основании несоблюдения оператором сертификационных требований.

За 2011 г. Росавиация аннулировала сертификаты эксплуатанта 37 авиакомпаний, еще 3 — за три месяца текущего года. Ужесточение сертификационных требований по количеству воздушных судов в парке негативно сказывается прежде всего на бизнесе российских операторов деловой авиации.

Другим сдерживающим фактором развития этого сегмента авиатранспортной отрасли является сохраняющаяся монополия обслуживающих организаций в российских аэропортах. Как отметил Леонид Кошелев, вступление России в ВТО окажет позитивное влияние на российский рынок услуг деловой авиации. «С точки зрения бизнес-авиации это положительное явление. Членство в ВТО откроет доступ зарубежным компаниям к наземному обслуживанию в российских аэропортах, что, бесспорно, будет способствовать лучшему качеству обслуживания самолетов и более конкурентному ценообразованию в этой области. Такая практика существует и в США, и в Европе», — отметил Кошелев.

Компания «Джет-2000» была создана в 1999 г. и стала одной из первых российских авиакомпаний, эксплуатирующих бизнес-самолеты западного производства Bombardier, Dassault, Gulfstream и Hawker Beechcraft. «Джет-2000» специализируется на менеджменте корпоративных и частных самолетов в российской сфере, а также организует чартерные полеты на воздушных судах бизнес-класса.

Елизавета Казачкова, АТО




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






15 лет на службе

В начале 1990-х годов компания Gulfstream запустила программу GV как ответ на большой дальний бизнес-джет Global Express от Bombardier. Окончательный облик нового самолета был представлен на выставке в Фарнборо в 1992 году, когда разработчики определились с двигателями. Первый полет самолета состоялся 28 ноября 1995 года. В декабре 1996 года был получен предварительный сертификат типа, а в апреле 1997 года полный сертификат типа FAA.

Конструкторы Gulfstream решили при разработке нового дальнего бизнес-джета сильно не рисковать. За основу был взят GIV-SP: разработчики «растянули» его фюзеляж на 7 футов (213 см), увеличили площадь крыла (а заодно и емкость топливных баков) и горизонтального оперения, двигатели заменили на более эффективные Rolls-Royce BR710, а также модернизировали бортовые системы. В результате получился самолет, похожий на GIV-SP с точки зрения пассажирского салона, но с увеличенной в полтора раза дальностью полета.

30 июня 1997 года дебютный GV был передан первому заказчику. Стоимость самолета в стандартной комплектации составляла 29,5 млн долларов, а в VIP-комплектации - 35 млн.

На основе Gulfstream GV также был разработан многоцелевой самолет C-37 для ВВС США, а совместно с Lockheed Martin производился самолет дальнего наблюдения и целеуказания ASTOR (Airborne Stand-Off Radar)

GV стал первым бизнес-джетом с герметичным салоном, давление в котором поддерживается на уровне 1828 метров, и первым самолетом компании Gulfstream, сертифицированным FAA для полетов на высоте до 15500 км и получившим сертификат на Enhanced Vision System. Специально для этого самолета компания разработала график технического обслуживания и ремонта MSG-3, и заказчик GV получал двадцатилетнюю гарантию на конструкцию и пятилетнюю гарантию на детали и изготовление.



С момента ввода в эксплуатацию GV в 1997 году самолетом было установлено 35 рекордов скорости. GV выпускался с 1996 по 2002 год. Всего было построено, включая опытные самолеты, 193 бизнес-джета этого типа. С 2003 года у компании появился новый флагман G550, которого от его предшественника GV отличает более вместимый пассажирский салон и радикально усовершенствованное бортовое оборудование.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

5-я международная конференция
4 июня 2012 года, Москва, отель InterContinental

Форум деловой авиации — основная дискуссионная площадка для операторов деловой авиации, производителей деловых ВС, аэропортов и хэндлинговых компаний, представителей государственных органов.

В программе конференции:

- Состояние российского рынка деловой авиации глазами экспертов и производителей авиатехники;
- Влияние программы торговли квотами на выбросы (ETS) на развитие рынка бизнес-авиации;
- Модернизация инфраструктуры и роль деловой авиации в транспортном обеспечении международных спортивных мероприятий в России;
- Роль корпоративной авиации в развитии крупных компаний и экономик отдельных регионов.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
ATO.RU

МЕДИАПОДДЕРЖКА
Aviation Explorer
AVIA.RU
АЭВТОПОРТ
Russia & CIS Observer

За дополнительной информацией обращайтесь:
(495) 626-53-29, events@ato.ru, www.events.ato.ru

Бизнес-джет забрали

Апелляционный суд Киевской области конфисковал у гражданина Украины самолет гражданской авиации Falcon 20-E5, обратный вывоз которого за пределы таможенной территории Украины не был произведен в установленный срок. Соответствующее решение суд принял 3 апреля с. г., сообщает пресс-служба прокуратуры Киевской области.

Указанный самолет общей стоимостью около 28 млн грн (3,5 млн долларов США) безвозмездно передан в собственность государства, а его бывший владелец привлечен к административной ответственности с применением соответствующего взыскания по ст. 348 Таможенного кодекса Украины (нарушение таможенных правил об обратном вывозе товаров). Согласно нормам указанной статьи товары, временно ввозимые на таможенную территорию Украины под обязательство об обратном вывозе, должны быть вывезены в срок, указанный в обязательстве об обратном вывозе.

Самолет Falcon 20-E5 - первый реактивный самолет сегмента бизнес-джетов, построенный французской компанией Dassault Aviation.

Ранее, в августе 2010 г., Бориспольская таможня за нарушение таможенных правил конфисковала у одной из украинских компаний самолет McDonnell Douglas DC-9-51 стоимостью 11 млн грн. Компания, использовавшая самолет, не подала в таможню в установленный законодательством срок ни документов для продления срока временного ввоза, ни грузовой таможенной декларации для оформления самолета в режим импорта (для свободного использования на территории Украины). По данному факту был составлен протокол о нарушении таможенных правил, и самолет был изъят в пользу государства.



Empire Aviation прогнозирует спрос среди россиян

Компания Empire Aviation Group, ключевой игрок на ближневосточном рынке, подготовила прогноз относительно спроса на свои услуги в 2012 году. Согласно опубликованным данным, как и в прошлом году, рост спроса на бизнес-чартеры будет значительным, и львиная доля заявок будет поступать от наших соотечественников и клиентов из стран СНГ.

Как поясняют в компании, особой популярностью пользуются перелеты по курортным направлениям, например, на Пхукет, Мальдивы и Сейшельские острова. При этом все чаще клиенты из России и СНГ выбирают так называемые комбинированные перелеты, когда выбирается перелет регулярными авиакомпаниями с пересадкой на бизнес-чартер, например, в Дубае. «Но есть и такие, которые заказывают самолет от «двери» до «двери». И их количество

Стив Хартли уверен в будущем



также растет из года в год. Именно по этой причине компания планирует открывать собственное представительство в российской столице. Решение об этом возможно будет принято уже в этом году и будет озвучено на сентябрьской выставке JetExpo 2012», - комментируют в Empire Aviation Group.

Также увеличение спроса на полеты Empire Aviation Group прослеживается и среди клиентов из Швеции, Индии и Саудовской Аравии. Поэтому в преддверии «высокого» сезона Empire Aviation Group планирует увеличить количество воздушных судов, взяв их в аренду.

Однако в компании констатируют, что спрос на бизнес-чартеры в течение года все-таки остается достаточно низким, и по этой причине Empire Aviation Group сконцентрирует все свои усилия именно в «курортный» период.

Следует отметить, что на сегодняшний день Empire Aviation обладает одним из самых больших парков служебных и частных самолетов в регионе Ближнего Востока, значительно увеличив его за три года с момента своего создания. «В момент нашего основания мы начинали свои операции с шести самолетов. В течение первого года рост компании составил 150%», сообщил Стив Хартли, исполнительный директор компании. «Как и для многих других компаний, последние несколько лет были для нас не из легких, тем не менее, мы планируем вернуться на уровень 2008 года уже в 2012 году».

В настоящее время парк компании насчитывает более десятка реактивных самолетов, среди которых: Embraer Legacy 600, Hawker 800, Hawker 850XP, Hawker 900XP, Hawker 4000 и Bombardier Challenger 604 и Falcon 7X.



Экономия в почете

Не так давно начал работу британский интернет-ресурс Victor, целью которого стала непростая задача собрать вместе сообщество авиапутешественников для совместного бронирования рейсов на бизнес-джетах в те места, куда не летают регулярные авиалинии. Год работы показал востребованность такой модели использования деловых самолетов, и сейчас компания завершила первый раунд привлечения средств на дальнейшее развитие ресурса.

«В конце января 2012 г. компания запустила процесс размещения ценных бумаг среди частных инвесторов, и спустя менее двух месяцев, получив хороший отклик на свое предложение, разработчики собрали достаточный капитал для развития», говорит исполнительный директор и основатель Victor Клайв Джексон. Пул частных инвесторов вложил в портал 1,5 млн. фунтов стерлингов (\$ 2,4 млн.).

«Учитывая сложную экономическую ситуацию, привлечение средств в течение восьми недель является одним из главных позитивных сигналов для Victor», говорит он. «Большинство инвесторов являются членами сообщества. Им абсолютно понятно, почему и как будет развиваться портал, и они решили купить себе его кусочек» Причем количество заявок превышало предложение, и компания при желании могла бы собрать до 6 миллионов фунтов стерлингов. Очередной раунд привлечения средств также планируется в этом году, возможно, в четвертом квартале, так как Victor планирует и дальше расширять бизнес.

В конце января 2012 г. компания начала экспансию на рынки немецко-говорящих стран. «Запуск немецкоязычного сайта позволил увеличить число членов до 200», говорит Джексон. В дальнейшем компания планирует выйти на рынки Северной Америки или Юго-Восточной Азии.

«Джеталлианс Восток» меняет модель

С начала года Росавиация отозвала сертификаты эксплуатанта у двух российских операторов деловой авиации. Сертификат эксплуатанта авиакомпании «Джет-2000» аннулирован «в связи с выявленными фактами нарушения эксплуатантом сертификационных требований, действующих в гражданской авиации Российской Федерации». Действие сертификата авиакомпании «Джеталлианс Восток» (Jetalliance East) приостановлено «на основании заявления эксплуатанта».

Претензии в несоответствии сертификационным требованиям — в частности, отсутствие в парке авиаперевозчика резервных однотипных ВС — были впервые предъявлены обоим авиакомпаниям в октябре прошлого года. Однако впоследствии компания «Джеталлианс Восток» возобновила свою деятельность, так как руководству перевозчика удалось убедить российские власти в том, что в силу специфики деятельности оператора бизнес-авиации авиакомпания способна выполнить свои обязательства перед клиентом без резервных бортов.

Как пояснил АТО.ru генеральный директор «Джеталлианс Восток» Игорь Чунихин, нынешнее событие связано не с претензией российских регулирующих органов, а с решением акционеров компании.

По его словам, учредители перевозчика, «Аэрофлот» и австрийский оператор Jetalliance Austria, приняли решение изменить действующую в компании модель бизнеса «как бесперспективную в России».

«В компании началась программа реструктуризации, предусматривающая замену парка воздушных судов, вывод из эксплуатации самолетов Cessna, привлечение в проект нового акционера, расширение брокерской деятельности на российском рынке (продажа флота Jetalliance) и другие мероприятия» — рассказал Игорь Чунихин. На осуществление мер по реструктуризации Росавиация отвела компании три месяца.

Нынешний парк «Джеталлианс Восток», состоящий из самолетов Cessna Citation Sovereign C680 и Citation CJ3 C525B, выставлен на продажу (BizavNews: по некоторым сведениям, это продажа самолетов, не принадлежащих компании, - новое направление компании, которое открыто по соглашению с Cessna). Дальнейшие планы оператора по замене авиапарка не раскрываются.

Елизавета Казачкова, АТО



Phenom 300 NetJets получил номер

Оператор долевой собственности NetJets подал заявку на получение регистрационного номера для своего первого Phenom 300. Федеральная авиационная администрация США (FAA) рассмотрев заявление, **присвоила** первому самолету нового для NetJets типа регистрационный номер N-300QS.



18 октября 2010 года NetJets и Embraer объявили о завершении сделки на 125 Phenom 300 Platinum Edition для пополнения парка NetJets. Из них твердый заказ включает 50 самолетов и еще опцион на 75 бизнес-джетов. Общая стоимость сделки может превысить 1 млрд. долл. США.

Версия Phenom 300 Platinum Edition, предназначенная исключительно для NetJets, сделана по заказу NetJets на основе требований будущих долевых владельцев. Это сделка является первым шагом в реализации 10-летнего плана пополнения флота компании. По этому плану флот легких бизнес-джетов должен состоять из двух типов самолетов. Постепенная замена существующего парка произойдет с течением семи-восьми лет. Один тип уже выбран – им стал Phenom 300. Другой пока не определен.

Поставки Phenom 300 планируется начать в следующем году.



Золотой A380 для принца

Член саудовской королевской семьи и один из богатейших людей мира, принц аль-Валид ибн Талал ибн Абдулазиз ас-Сауд после нескольких лет ожидания наконец получит свой заказ - роскошный частный самолет Airbus A380 за 500 млн долларов. Бизнес-лайнер поражает воображение: там есть гараж для суперкаров, конюшня и многое другое.

Принц аль-Валид, которого журналисты окрестили «арабским Уорреном Баффетом», заказал себе Airbus A380 еще в 2007 году. И вот теперь самый дорогой в мире бизнес-джет ждет своего хозяина. Этот единственный в своем роде самолет включает в себя гараж для двух автомобилей Rolls-Royce, конюшню для лошадей и верблюдов, специальный отсек для ястребов и комнату для молитв - это помещение может вращаться и всегда направлено в сторону Мекки.

Самолет, несомненно, станет предметом зависти для сильных мира сего. Самая интересная особенность будет бросаться в глаза каждому, кто увидит самолет принца. При хорошей погоде даже с земли можно будет догадаться, что над вашей головой летит Аль-Валид бин Талал бин Абдул Азиз аль-Сауд. Самолет будет сиять в лучах солнца - принц решил в бук-



вальном смысле позолотить свой аэробус. Покрытие корпуса самолета драгметаллом обошлось арабскому любителю роскоши в 58 миллионов долларов.

Начинка летающего дворца будет ничуть не скромнее экстерьера. На борту лайнера есть бассейн и сауна. Бортовая столовая принца облицована мрамором, а стены некоторых других помещений украшают огромные высокотехнологичные панно с использованием оптоволокна с пейзажами арабской пустыни. В долгих перелетах ибн Талал будет не только предаваться гедонизму, но и заниматься в собственном спортзале. Благо внутренней полезной площади A380 хватит, чтобы уместить не одну площадку для волейбола, например.

Чтобы получить приблизительное представление о размерах A380, стоит знать, что его высота составляет 24 метра, длина - 73 метра, размах крыльев - 79,4 метра. Единственный минус таких размеров: A380 способен принять не любой аэропорт. Но принц вряд ли будет расстраиваться из-за этого обстоятельства. Ведь в его авиапарке есть еще самолет, и, наверняка, не один.

По материалам Бизнес-Стиль



Карл Лагерфельд сменил амплуа



Известный дизайнер Карл Лагерфельд занялся новым проектом. Компания AgustaWestland обратилась к нему с просьбой создать интерьер и экстерьер для VIP-салонов своих вертолетов.

Компания при помощи громкого имени модельера надеется на повышение уровня продаж и спроса. Представители производителя говорят,

что «творчество и изысканный стиль Лагерфельда позволит ввести новое, индивидуальное решение для клиентов VIP-уровня».

Пока дизайнер работает над созданием нового облика вертолетов AW139, но в случае успешного сотрудничества проект может быть продлен и распространится на другие коммерческие модели AgustaWestland.

Карл Лагерфельд не только самый известный, но и самый неутомимый дизайнер в мире. Признанный человеком эпохи Возрождения в модной индустрии, он курирует креативное направление в Домах Chanel и Fendi, кроме того, владеет парижским книжным магазином 7L, руководит издательством и работает фотографом в сфере моды. Помимо всего этого он обладает «хищным аппетитом» в отношении культуры и искусства, распространяющимся на самые разные области - от мебели эпохи Людовика XV до музыки.



Безопасность под присмотром

Компания Gulfstream Aerospace назначила Томаса «Тома» Хаффа (Thomas «Tom» Huff), отставного летчика-испытателя ВМС США с более чем 25-летним опытом работы, на новую должность специалиста по авиационной безопасности. Томас Хафф будет работать под руководством президента компании Gulfstream Лэрри Флинна (Larry Flynn).

В рамках своей должности Томас Хафф будет осуществлять руководство комплексной программой авиационной безопасности, которая охватит все полеты компании Gulfstream, включая экспериментальные и заводские летные испытания, демонстрационные полеты и корпоративные рейсы. Он будет обеспечивать независимый надзор за безопасностью и заниматься развитием и повышением осведомленности сотрудников в вопросах авиабезопасности.

«Новая должность поможет нам еще больше сосредоточиться на вопросах авиабезопасности, как на неотъемлемой части нашей корпоративной культуры», - сказал Лэрри Флинн. - «Опыт и знания Тома Хаффа помогут ему в выполнении новых задач».

Томас Хафф перешел в компанию Gulfstream из летно-испытательного подразделения авиабазы ВМС Патаксент-Ривер, Мэриленд, где служил командиром. В качестве старшего летчика-испытателя он испытывал и оценивал самолеты и системы вооружения ВМС и Корпуса морской пехоты, а также руководил персоналом, выполнявшим техническое обслуживание, модернизацию и испытательные полеты 150 самолетов 54 различных видов для военных, государственных гражданских и подрядных организаций.

До этого Томас Хафф занимал позицию начальника штаба под руководством офицера, отвечавшего



за программу систем и оружия для беспилотных самолетов базы Патаксент-Ривер. Также был начальником школы летчиков-испытателей ВМС базы Патаксент-Ривер и командиром 87-й штурмовой эскадрильи в Вирджинии-Бич, Вирджиния.

В 1984 году получил звание энсина ВМС США, в 2012 году ушел в отставку. Степень бакалавра в области машиностроения получил в Военно-морском училище США, Аннаполис, Мэриленд. Также имеет степень магистра в области авиационных систем, полученную в Университете Теннесси, Ноксвилл, и степень магистра в области международных отношений и стратегических исследований, полученную в Военно-морском колледже США, Ньюпорт, Род-Айленд.



Наконец-то лизинг добрался до вертолетов

Вслед за ослаблением «хватки» финансового кризиса на вертолетном рынке появились новые серьезные игроки в лице лизинговых компаний, которые сразу же стали проявлять бурную активность. Наиболее яркий пример, Milestone Aviation Group. В ходе недавней выставки HeliExpo 2012 компания заказала 16 вертолетов EC225 (на сумму 480 млн. долларов). Два EC225 и еще три S-92 предназначены для Bristow (общая стоимость контрактов в Великобритании и Норвегии более 125 млн. долларов). Ранее Milestone приобрела 7 вертолетов S-76C++ и 4 S-92... Основанная в августе 2010 г. компания из Дублина менее чем за год вложила в авиационную технику полмиллиарда долларов, став главным финансистом вертолетного бизнеса. Бизнес модель Milestone разделяется на два сектора: частные бизнес-джеты и вертолеты. Если джеты приобретаются бывшие в употреблении (возраст 1-5 лет), то вертолеты, напротив, новые. Закупаются на 20 лет (через 10 лет принимается решение о продаже). Интересно, что в этой модели вертолетам отводится ключевая роль. Вертолеты/джеты: 80 на 20. По словам руководства, это соотношение не изменится в ближайшее время. Основное направление деятельности – помощь малым и средним вертолетным компаниям в росте и конкуренции.

Почему в столь сложное время лизинговая компания решает выйти на столь высоко конкурентное поле, как финансирование вертолетного бизнеса? С одной стороны, оказалось, что вертолеты – неплохая ниша. Вертолетная индустрия, как и другие отрасли, столкнулась с рецессией, но не со столь жесткими последствиями, как у джетов. По мнению финансовых компаний, именно здесь кроется значительный потенциал. Ведь предшественница Milestone за 6 лет сумела подняться с 0-й отметки до 193 (!) вертолетов. С другой – у вертолетчиков нет свободных средств.



Главная причина – наличие потенциала при отсутствии финансов.

В отличие от крупных банков, которые нацелены на новые бизнес-джеты и не хотят связываться с вертолетами, лизинговые компании готовы работать везде (Индия, Нигерия, Индонезия...), где о наличии рынков многие банки даже не подозревают, не говоря уже о вертолетах. Преимущества таких компаний перед банками в скорости, динамизме и гибкости принятия решения. Банки принимают решения по несколько месяцев, лизинговые компании – за 3-5 дней. Причем расчет идет напрямую с производителями вертолетов. И наконец, банки дают кредиты под 10-20%, а в случае с вертолетами и больше. Лизинговые компании берутся за 100% финансирования там, где другие не решаются.

Лизинговые компании выбирают «рабочие лошади», в первую очередь в нефтегазовом секторе, скорой медицинской помощи, поисково-спасательном обеспечении и пожаротушении, а также универсальные (многоцелевые) и т.п. Многие из этих секторов показали свою жизнеспособность в трудные времена. Пять ведущих нефтяных компаний в течение нескольких лет собираются вложить в добычу до

120 (!) млрд. долларов. Нефтяники, занимающиеся морской добычей, всегда были завязаны на вертолеты. Производство морских добывающих платформ растет. Потребуется наращивать транспортные мощности третьего измерения. В то же время лизинговые компании не интересуются эксклюзивными и VIP-вертолетами. География лизинговых вертолетов – самая широкая: США, Канада, Бразилия, Индия, Португалия, Италия, Франция, Испания, Мексика. Причем 50% рынка вне США. Наиболее привлекательны – Индонезия, Австралия и даже Африка. Вертолетное хозяйство имеет целый ряд особенностей.

Во-первых, это небольшие компании. Есть несколько крупных и средних, но в основном, мелкие компании (у 85% частных операторов менее 5 вертолетов). Во-вторых, многие вертолетные компании уже долгое время в бизнесе, обзавелись хорошими контактами, у них хорошие отношения с заказчиками. Но, в-третьих, для роста нет альтернативных источников финансирования. Лизинговые компании готовы поддержать вертолетчиков в любой стране, где они находят работу. Определяющее условие для поддержки – культура безопасности полетов, подготовки пилотов, технического обслуживания и ремонта вертолетов...

Благодаря удачному стечению благоприятных факторов вертолеты оказались в центре внимания финансистов. Однако для того, чтобы воспользоваться механизмом лизинга, нужны две вещи. Первая – это репутация. Чтобы получить поддержку нужно «блюсти себя». Вторая – умение прогнозировать (пока у нас полная беспомощность институтов маркетинга). Чтобы добиваться успеха на современном рынке вертолетных услуг необходимо умение реально оценивать свои возможности и возможности рынка.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки



Обманчивый рост

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в марте 2012 г. По сравнению с предыдущим месяцем общий трафик деловой авиации в США вырос на 8,2%. Однако в сравнении с февралем 2011 года наблюдается небольшое снижение - в прошлом году активность была выше на 1,6%. Тем не менее, это уже второй месяц подряд, когда активность бизнес-авиации последовательно от месяца к месяцу растет. Однако надо понимать, что февраль - самый короткий месяц в году, и поэтому март, естественно, показывает более высокие общие результаты.

В марте 2012 г. по сравнению с февралем 2012 г. активность бизнес-авиации США выросла на 8,2%. Все показатели, такие как виды полетов и категории воздушных судов, вышли на уверенный рост от 6% до 11,3%. Наибольшую динамику показали коммерческие полеты по part 135 и активность самолетов в долевом владении, рост составил 9,4% и 11,3% соответственно. Однако, частные и корпоративные владельцы, в сравнении с февралем, также летали больше на 6,8%. В категориях воздушных судов

	Активность деловых самолетов март 2012 против марта 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-0.8%	2.3%	-0.2%	0.1%
Малые реактивные самолеты	3.4%	-6.0%	-5.0%	-0.5%
Средние реактивные самолеты	4.0%	-8.7%	-8.2%	-3.0%
Большие реактивные самолеты	-5.1%	-5.2%	-3.2%	-4.9%
Итого по всем категориям самолетов	0.6%	-3.6%	-5.9%	-1.6%

наблюдался повсеместный подъем. Наибольший рост показали турбовинтовые самолеты и малые бизнес-джеты, 9,7% и 9,8% соответственно, а средние и большие бизнес-джеты остановились на уровне 6,1% и 6,0%. По отдельным показателям наиболее впечатлил рост на 20,1% турбовинтовых самолетов в долевом владении.

По сравнению с прошлым годом ситуация не столь радужна. В марте нынешнего года общий уровень активности американской бизнес-авиации снизился

на 1,6%. Причем, только рост, хотя и незначительный, в самых популярных категориях, полеты по part 91 (+0,6%) и полеты на турбовинтовых самолетах (+0,1%), не позволил общему показателю снизиться еще больше. В марте 2012 года по сравнению с мартом 2011 г. наибольшее снижение показали полеты самолетов в долевом владении, на 5,9%. В категориях воздушных судов наименьшую активность показали большие и средние бизнес-джеты, -4,9% и -3,0% соответственно.

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 Cabine Jet)
Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Midsize 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.



	Активность деловых самолетов март 2012 против февраля 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	7.7%	11.8%	20.1%	9.7%
Малые реактивные самолеты	8.5%	11.4%	13.0%	9.8%
Средние реактивные самолеты	4.3%	5.9%	9.3%	6.1%
Большие реактивные самолеты	6.1%	5.0%	7.5%	6.0%
Итого по всем категориям самолетов	6.8%	9.4%	11.3%	8.2%

Закономерный парадокс

Любой дополнительный налог воспринимается теми, кого он непосредственно затрагивает, по меньшей мере сдержано, и чаще всего негативно. Итальянские парламентарии утвердили в конце 2011 года новый налог на бизнес-авиацию, который вступил в действие 5 марта 2012. И этот сбор разделил сообщество бизнес-авиации на два неравных лагеря: владельцы самолетов подсчитывают убытки, клиенты платят больше, а брокеры «потирают руки».

Налогом облагаются воздушные суда, находящиеся на территории Италии более 48 часов. Сумма обременения зависит от класса самолета и составляет от 1,50 евро/кг для самолетов взлетной массой менее 1 т до 7,55 евро/кг для самолетов взлетной массой свыше 10 т. При этом налог не распространяется на самолеты, находящиеся в коммерческой эксплуатации и используемые для медицинской и спасательной служб, а также лайнеры для перевозки первых лиц государства (кстати, на подходе три воздушных судна для Repubblica Italiana).

Отраслевые ассоциации деловой авиации предупреждают, что новый налог, введенный итальянскими властями в конце прошлого года, удерживает операторов деловой авиации от полетов в эту страну и просят законодателей отменить его. Таким образом власти страны, находящейся в сложном экономическом положении, намереваются получить от эксплуатантов деловой авиации более 300 тыс. евро в год.

По словам Исполнительного директора ЕВАА г-на Фабио Гамбы, данное решение итальянского парламента - непродуманный шаг, который в основном накажет неитальянских операторов. Г-н Гамба опроверг приведенные цифры дохода от этого налога:

операторы легко могут найти способ обойти установленные законом ограничения и избежать необходимости размещать свои самолеты на территории Италии до 48 часов подряд. Например, при посещении северных городов страны, таких как Милан, самолет может быть оставлен на стоянку в ближайшем зарубежном аэропорту, например в Швейцарии, где время подлета составляет считанные минуты.

Национальная ассоциация деловой авиации США (НБАА) обратилась с официальным запросом в Посольство Италии в Вашингтоне, пишет АТО. В ходе встречи с официальными лицами руководители ассоциации обсудили значение бизнес-авиации для итальянской экономики и выразили озабоченность относительно негативного влияния нового налога на отраслевые показатели в этой стране.

По оценкам НБАА, в зависимости от сезона Италия принимает от 300 до 600 бизнес-джетов ежедневно. Выручка каждого топливно-заправочного комплекса (ТЗК) в крупных аэропортах от продаж топлива операторам бизнес авиации составляет до 2,5 млн долл. в месяц. НБАА также отмечает, что миланский аэропорт Линате и римский Чампино входят в список наиболее востребованных аэропортов «делового» назначения в Европе.

Однако не все участники рынка бизнес-авиации страдают от новых сборов. Так, например, компания



Private Jet Central наблюдает увеличение спроса на рейсы в Рим и другие итальянские города. По мнению международного авиаброкера, значительный рост числа заказов на рейсы в Италию, как по работе, так и для отдыха, связан с нежеланием клиентов платить новый налог.

И это закономерно. Новый налог в первую очередь касается владельцев воздушных судов, авиакомпаний, частных и корпоративных владельцев, так как именно они будут платить сбор. Или будут нести дополнительные расходы на пустые перелеты бизнес-джетов из соседних стран. В то же время брокеры никак не затрагиваются этим сбором и транслируют увеличение стоимости рейса на клиентов, если авиакомпания не возьмет эти расходы на себя. Вот такой парадокс.

Конкуренция неизбежна

В правительстве готовятся сделать следующий шаг в направлении развития конкурентной среды в крупных аэропортах. Чиновники хотят закрепить в нормативных документах требование о наличии не менее двух поставщиков услуг в сфере наземного обслуживания, в том числе обеспечения топливом. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) готовит соответствующие изменения в «Правила доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах», сообщили «Известиям» в ФАС. Работа ведется с учетом замечаний и предложений заинтересованных ведомств.

Обязать иметь не менее двух поставщиков услуг, в том числе не менее двух топливозаправочных комплексов (ТЗК), предполагается все аэропорты с пассажиропотоком не менее 1 млн человек в год. В целом, конкурентная среда в аэропортах и так уже неплохо развита. Серьезное исключение составляют услуги по хранению авиакеросина, поскольку альтернативные ТЗК пока существуют только в двух российских аэропортах — московском «Внуково» и новосибирском «Толмачево».

Когда в сентябре прошлого года в стране разразился кризис с дефицитом авиакеросина, вице-премьер Игорь Сечин дал поручение о создании вторых ТЗК в аэропортах с пассажиропотоком не менее 2 млн человек в год. К ним относятся аэропорты Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Сочи, Краснодар, Новосибирска. Сейчас в правительстве ведется соответствующая работа с нефтяными компаниями. Из уже принятых решений — открытие альтернативного ТЗК в «Шереметьево» компанией «Газпромнефть-Аэро». Если предложения ФАС будут учтены, то построить вторые ТЗК придется и в менее крупных аэропортах, например, в Ростове-на-Дону и Самаре.



Эксперты отмечают, что за созданием конкурентной среды в аэропортах должен последовать переход на рыночное ценообразование. А для этого аэропорты должны быть исключены из Реестра субъектов естественных монополий, деятельность которых регулируется государством. Регулирование тарифов на услуги ТЗК в ряде аэропортов осуществляется с 2009 года.

«Я знаком с предложениями ФАС. Если в аэропортах появятся альтернативные поставщики услуг, в том числе по авиатопливообеспечению, то что тогда, спрашивается, регулировать Федеральной службе по тарифам? Это уже не должна быть прерогатива ФСТ», считает генеральный директор ассоциации «Аэропорт ГА» Виктор Горбачев.

С другой стороны, по мнению эксперта, создание альтернативных ТЗК не сможет решить проблему высоких цен на авиационное топливо, поскольку доля топливозаправочного комплекса в конечной стоимости составляет примерно 15% (хранение и обслуживание), а остальную часть формирует отпускная цена керосина с нефтеперерабатывающих заводов. Поэтому, по его словам, целесообразно регулировать деятельность НПЗ, а не ТЗК.

В Реестр субъектов естественных монополий на сегодня включены 79 из 115 компаний, оказывающих услуги по обеспечению заправки воздушных судов авиатопливом и его хранению. При этом тарифы на услуги государством установлены пока только для 41 предприятия. По остальным компаниям ФСТ еще продолжает работу. Предполагается, что госрегулирование тарифов в конечном итоге будет введено для всех операторов услуг авиатопливообеспечения.

Пересмотр тарифов на услуги аэропортов по наземному обслуживанию происходит примерно раз в год на основании заявки аэропорта с обоснованием необходимости изменения их размера, в частности в связи с инфляцией. Впрочем, от заявки до принятия решения может пройти до полугода, что приводит к финансовым потерям аэропортов, считает Горбачев. По данным источника «Известий», решения относительно ценового регулирования в аэропортах, имеющих альтернативные ТЗК, возможны после анализа финансово-экономической деятельности топливозаправочных комплексов, а также анализа изменения тарифной нагрузки на потребителей услуг по обеспечению заправки воздушных судов авиатопливом и его хранению.

Тем временем, в правительстве сейчас также разрабатываются нормативные требования к наличию в аэропортах 5-суточных запасов топлива. Состояние резервуарного парка в аэропортах, обслуживающих более 1 млн пассажиров в год, позволяет обеспечить хранение 10-суточных запасов топлива. Исключение составляют аэропорты «Шереметьево» (7 суток) и «Домодедово» (5 суток). Расширение резервуарного парка «Шереметьево» до объема 10-суточного запаса планируется к середине 2012 года, «Домодедово» — к концу 2013 года.

Источник: Известия

Бизнес-авиация по-нижегородски

Во всем цивилизованном мире индивидуальные деловые авиаперевозки - давно не роскошь, а инструмент развития бизнеса, позволяющий преуспевающим людям значительно экономить дорогое время. Индивидуальные авиаперевозки уже не экзотика и для России, в первую очередь, для обеих столиц и регионов с высокой деловой активностью. Теперь рынок индивидуальных авиаперевозок начинает формироваться в Нижнем Новгороде.

Объем деловых авиаперевозок в среднем по России ежегодно прирастает на 10-15%. В Москве бизнес перевозкам более 10 лет. Нижегородскому рынку деловых авиаперевозок до этого далеко. Серьезные игроки появились на нижегородском рынке авиаперевозок всего пару лет назад. Здесь, как утверждают эксперты, все только начинается.

А есть ли рынок авиаперевозок?

Сегодня в Нижнем Новгороде можно заказать самолет с комфортабельным салоном на самый взыскательный вкус, чтобы слетать на желаемый срок в нужное место земного шара. Правда, заказчиков услуг деловой авиации не так много, как хотелось бы компаниям, оказывающим услуги бизнес-авиации. Среди десяти авиакомпаний, работающих на нижегородском рынке, только три организуют бизнес чартеры: формированию нижегородского рынка воздушных бизнес-перевозок во многом препятствует нахождение Нижнего в «тени» Москвы, а также нежелание некоторых местных представителей бизнеса и властных структур «светиться» в своем регионе и потому частенько заказывающих самолеты через столичных операторов.

Замдиректора авиакомпании VipAviaSky Евгений Кислицын считает, что дело даже не столько в при-



ближенности к московскому авиа рынку, столько в особенностях развития нижегородской экономики. По его словам, потребность в деловых авиаперевозках возникает в основном у крупных холдингов при развитии сетевого, филиального бизнеса. Кроме того, подобные перевозки востребованы различными артистическими и спортивными коллективами. Причем авиаперевозки осуществляются, как правило, из того города, где находится «голова» компании.

«В Нижнем Новгороде у нас всего лишь несколько предприятий, которые развивают филиалы в других регионах, в Самаре, Москве, Питере, Ульяновске, - констатирует Е. Кислицын. - Бизнес как таковой сосредоточен в столице, там, как известно, крутится порядка 80% российских денег, сконцентрированы офисы крупных головных управляющих компаний. Неудивительно, что бизнес перелеты осуществляются, как правило, из Москвы».

В свою очередь, у нижегородских пассажиров наиболее популярными являются авиарейсы на Москву,

южные направления (летом, в период новогодних каникул и майских праздников), в последнее время наблюдается увеличение числа авиарейсов в страны Евросоюза, Азии, экзотические государства и на острова.

Эксклюзивный авиарейс

«Портрет» постоянного нижегородского клиента компании, занимающейся индивидуальными авиаперевозками, выглядит следующим образом: это представитель крупного, успешно развивающегося бизнеса, руководитель корпорации или менеджер высшего звена (гораздо реже - среднего), для которого проблема скорости передвижения и вопрос престижа находятся на первом месте. Любопытно, что в Америке, которая держит пальму первенства по развитию деловой авиации, несколько иная структура спроса. Из общего объема бизнес-авиа перевозок лишь 14% приходится на высшие эшелоны руководства компаний и столько же на старший руководящий состав, 49 % - на полеты менеджеров среднего звена, 19 % - на рядовых сотрудников (специалистов).

Когда следует воспользоваться индивидуальным авиарейсом?

Например, утром у бизнесмена встреча в Москве, затем деловой обед в Лондоне, а вечером переговоры в Нижнем Новгороде. В подобных ситуациях бизнес джет - оптимальное транспортное средство. Многие представители бизнес-элиты просто не могут позволить себе терять время, подстраиваясь под расписание регулярных авиакомпаний. Гораздо удобнее заказать эксклюзивный авиарейс. Особенно ощутим выигрыш на сложных маршрутах, когда необходимо

продолжение ►

оперативно добраться, например, в небольшой город Европы или США: вместо одной или нескольких стыковок самолет отправится напрямую в пункт назначения.

Заказ самолета не только позволяет летать именно тогда, когда это необходимо, но и избегать толчеи и потерь времени в аэропортах. При вылете из России пассажир проходит все пограничные и таможенные формальности без очереди и в особом терминале, а по возвращении и вовсе от них избавлен. Во время путешествия можно в зависимости от цели полета отдохнуть, сконцентрироваться на важных делах, успешно провести переговоры и даже управлять бизнесом с борта воздушного судна, которое оборудовано по последнему слову техники, в том числе мобильной связью и интернетом. Во многих VIP-лайнерах необходимое для эффективной работы оборудование располагается в так называемой офисной зоне салона, где можно устраивать вполне приличные презентации.

Преимущества бизнес-авиации, как отмечают эксперты, в итоге сводятся к повышению работоспособности персонала компании или успешности деловых партнеров. Согласно опросу, проведенному одной американской компанией (США держат пальму первенства по уровню развития бизнес-авиации), пассажиры самолетов деловой авиации проводят время в полете более продуктивно, чем в «конторе», на привычном рабочем месте. Это объясняется отсутствием раздражающих факторов, присущих обычному офису, и мобилизующей обстановкой на борту. Кстати, исследования американских психологов показали, что в первом классе регулярных авиакомпаний многие бизнесмены не могут настроиться на рабочий лад, предпочитая порой обсуждать с попутчиками последние события, дремать или листать глянцево-журналы.



Поднимаясь на борт бизнес-джета, попадаешь в мир роскоши и комфорта. Мягкие кресла и диваны, рассчитанные на длительные перелеты, вышколенный персонал, специальное меню, подобранное соответственно вкусам заказчика. Неудивительно, что, воспользовавшись услугами деловой авиации, многие состоятельные люди без особого энтузиазма относятся к обычным рейсам.

К тому же деловая авиация считается в мире самой безопасной. В целом по России за последний год количество VIP-чартеров выросло втрое.

Плата за персональные крылья

В сфере деловых авиаперевозок не существует жестких тарифов. Эта услуга эксклюзивна и ее стоимость зависит от многих переменных: дальности перелета, количества пассажиров, видов бортового питания (VIP, 1 класс или бизнес-меню), особенностей наземного обслуживания, стоимости обслуживания в том или ином аэропорту, типов самолета и, наконец, цен на топливо.

Кроме того, помимо оплаты полетного времени клиент оплачивает и так называемые промежуточные стоянки в аэропортах, то есть время, когда бизнес-джет и экипаж ждут пассажира. В европейских странах стоянка обходится в среднем порядка 4000 евро в сутки, в России - в несколько раз дешевле.

Кстати, у клиентов, которые заблаговременно делают заказы, есть шанс воспользоваться услугами системы. Речь идет о самолетах, которые, прилетев, допустим, из Дюссельдорфа в Нижний Новгород с VIP-пассажиром на борту, возвращаются обратно пустыми. Подобный «борт» можно арендовать со значительными скидками, даже если путь лежит не в Германию, а, допустим, в Когалым. Однако этот сервис в России пока только развивается: аналитики прогнозируют, что через 1,5-2 года такой возможностью будут пользоваться многие поклонники высокого полета - все-таки экономия.

Обычно оплата индивидуального рейса производится за три-четыре дня до вылета. В случае срочного заказа может использоваться депозит, принимаются кредитные карты ведущих платежных систем. Для постоянных клиентов компании применяют скидки и гибкие условия оплаты.

В ожидании летной погоды

Как будет развиваться нижегородский рынок деловых авиаперевозок? Участники рынка сошлись в том, что в ближайшие 1,5-2 года ситуация в сфере индивидуальных воздушных перевозок кардинально не изменится. Понятно, что спрос будет расти прямо пропорционально развитию бизнеса, в частности, приходу в регион крупных, в том числе международных, корпораций. Но в ближайшее время битва будет продолжаться за каждого нижегородского клиента.

LynxJet - уроки кризиса

Кризис 2008-го года был переломным моментом в отрасли бизнес-авиации в Израиле. Тот огромный спрос на деловые и частные полеты, который был до кризиса, исчез и, по мнению экспертов, не вернется в ближайшем будущем. Многие видят положительные стороны в кризисе. Выживают - сильнейшие.

«Тот, кто обеспечивает лучшее обслуживание, имеет лучшие связи, умеет найти самые подходящие самолеты для своих клиентов и выполняет свою работу на самом профессиональном уровне и с самым глубоким пониманием отрасли. Именно он выйдет из кризиса сильным» - об этом и многом интересном в специфике бизнес-перевозок Израиля расскажет руководитель компании LynxJet Private Flights г-н Цур Баннер.



Насколько рынок бизнес-авиации Израиля восстановился после последствий экономического кризиса?

В этом году мы видим пробуждение израильского рынка, растет спрос на частные полеты. Несколько операторов даже приобрели новые самолеты, некоторые владельцы поменяли самолеты на новые модели. Это поддерживает мою уверенность в этом рынке. Вместе с тем мы видим, что клиенты Ad Hoc Charter (charter on demand) предпочитают самолеты поменьше и «подешевле», и рынок очень ценонправлен. Большая часть полетов на израильском рынке – полеты с деловыми целями. На российском и восточно-европейском рынке дело обстоит иначе. Спрос не вернулся на прежний уровень, но что интересно, российские клиенты почти всегда предпочтут самолет с большей кабиной, с предпочтением более новых самолетов, несмотря на то, что это повлечет за собой увеличение цены полета. Относительно

российских клиентов, большая часть полетов приходится на полеты в отпуск или на отдых, в отличие от клиентов из других стран.

Г-н Баннер, расскажите, пожалуйста, о бизнес-модели LynxJet Private Flights?

Компания LynxJet не эксплуатирует самолеты напрямую и не является владельцем бизнес-джетов. Мы сотрудничаем с израильскими и зарубежными авиакомпаниями, лицензированными соответствующими органами для эксплуатации бизнес-джетов. Из имеющихся в нашем распоряжении самолетов, эксплуатируемых этими компаниями и отвечающих самым жестким стандартам безопасности, мы выбираем самый подходящий для выполнения нужного вам рейса. Наше большое преимущество над авиа-

продолжение ►

компаниями заключается в том, что такие компании обычно предпочитают предоставить вам один из своих самолетов также в том случае, когда это не в вашу пользу. LuxJet, будучи независимой стороной, выберет для вас самый подходящий вам самолет, вне связи с тем, какая компания его эксплуатирует.

Запрашивая информацию для заказа рейса, мы выясняем у вас ваши точные потребности во всем, что касается требуемого пункта назначения, количества пассажиров на борту, желаемого уровня оборудования и комфортабельности самолета, а также бюджета, которым вы располагаете. В соответствии с этими данными мы, используя свой обширный профессиональный опыт и знание характеристик различ-

ных самолетов, предложим вам подходящие типы самолетов из всего перечня бортов, доступных для выполнения вашего рейса в выбранное вами время.

На рынке Charter Broker мы планируем расширить нашу деятельность в России и в восточной Европе, причем необязательно в Москве или в Санкт-Петербурге. Мы чувствуем огромный потенциал и в других городах. В дополнение к этому, я верю в «подотрасль» совместных полетов, в особенности после кризиса 2008-го года. Если планируются деловые мероприятия или профессиональные конференции, на которые должны собраться деловые люди, почему бы им не взять самолет совместно и не сэкономить на этом десятки процентов?

Эта область деловой авиации по моему мнению содержит в себе самый большой потенциал, так как позволяет клиентам, до сегодняшнего дня не пользовавшимся деловой авиацией для своей работы, насладиться всеми ее преимуществами. По-прежнему существует немало полетов, когда клиентам необходима полная конфиденциальность, и мы это прекрасно понимаем, но не все полеты таковы. В ближайшие недели на нашем сайте появится аппликация, позволяющая нашим клиентам (существующим и новым) найти партнеров для совместных полетов на разные мероприятия по всему миру.

В дополнение к этому, мы планируем расширить нашу деятельность касательно консультаций по приобретению частных самолетов. Не раз при встрече с клиентами я ощущаю, что принятие решения по приобретению частного самолета стоимостью несколько миллионов долларов базируется не на рациональной основе. Меня потрясает, когда опытные деловые люди решают купить определенную модель самолета исходя из престижа или из того, что их знакомый купил такую же, не принимая в расчет, подходит ли самолет для тех целей, для которых приобретается. Мы производим анализ будущего использования самолета, включая расчет дальности перелета частых назначений, предоставляем клиенту отчет о будущих расходах на самолет, предлагаем клиенту наиболее подходящие модели, исходя из его целей. Таким образом, принятие решения о покупке самолета будет рационально обосновано и наиболее верно. Иногда получается, что после нашей консультации принятие решения откладывается или отменяется вовсе. Мы представляем клиенту настоящие текущие затраты на содержание самолета, включая



продолжение

такие, про которые обычно забывают. В большей части случаев клиент осознает, что настоящие расходы будут намного больше, чем он предполагал изначально. С моей точки зрения это тоже успех, так как, возможно, мы помогли клиенту не ввязываться в расходы, которые он не мог себе позволить. Мы представляем клиенту настоящую картину, не приукрашивая ее. Благодарность клиентов в такой ситуации лишней раз показывает мне, как важна абсолютно объективная консультация.

Вы постоянно упоминаете российских клиентов. А насколько для Вас важен российский рынок? И в чем отличие клиента российского, от его западного «коллеги»?

Российский рынок очень важен для нашей компании. Я лично очень люблю им заниматься. Российские клиенты – это клиенты, которые уже не раз летали на частном самолете и умеют оценить по достоинству, когда с ними работают с должным вниманием и профессионализмом. Будучи пилотом бизнес-авиации, я чувствую, что клиенты слушают меня с большим вниманием, когда я детально описываю самолеты и их важные характеристики в попытке подобрать самолет, максимально соответствующий поставленной задаче. Мое личное знакомство с популярными назначениями в Европе и в таких популярных местах отдыха, как Мальдивские острова, Лазурный берег и другие, позволяет нам детально описать ВИП зал, в котором клиент будет перед вылетом, в каком аэропорту лучше приземлиться, чтобы приблизиться как можно ближе к такому-то горно-лыжному курорту, где ожидается проблема с заказом слота (точное время вылета или посадки самолетов в аэропорту) в горячий сезон. Все эти мелкие детали очень важны российскому клиенту. Ему также очень важно, что мы, как компания,

несущая ответственность за его полет, знаем в деталях каждый этап его полета и наземных организационных мероприятий.

А ваши кадры, как Вы их формируете?

За процесс подготовки новых сотрудников отвечаю я лично. Процесс подготовки включает теоретический курс и практическое ознакомление со всеми видами самолетов, с помощью которых мы осуществляем перевозки наших клиентов. Этот курс включает ознакомление с техническими характеристиками самолетов, с тем, для выполнения каких задач каждый из них подходит, изучение специфики рынка бизнес-авиации, правил эксплуатации самолетов, различных законов и постановлений авиации и другое. Для нас важно, чтобы работник был ознакомлен с работой компаний, эксплуатирующих самолеты, имел представление о возможных ограничениях, чтобы он мог информировать клиента обо всех важных деталях. Нам необходимо, чтобы наши работники могли дать компетентный ответ на любой вопрос, интересующий клиента, без дополнительного обращения к компаниям, эксплуатирующим самолеты. И я очень рад, что у нас есть специалист по работе с клиентами из России. Мария Тростонецкая отвечает в нашей компании за связи с российскими клиентами и клиентами в восточной Европе. Я многому учусь у нее в том, как правильно подходить к заявкам и запросам от российских клиентов – зачастую они специфичны и уникальны. Израиль очень популярное место назначения для российских деловых людей, и потому нет компании лучше нас для оказания этих услуг.

Г-н Баннер, поделитесь, пожалуйста, своими планами на будущее?



Цур Баннер и Мария Тростонецкая

В рамках работы по расширению нашей деятельности на российском рынке, мы проверяем возможность совместной деятельности с российскими туристическими агентствами, специализирующимися на деловых поездках и путешествиях на элитные курорты, которые не используют частные полеты в перечне своих услуг сегодня. Мы верим, что сочетание опыта и знаний LynxJet со знакомством тур агентов со своими клиентами может служить основой для плодотворной совместной деятельности. Кроме того, мы полагаемся на наших существующих российских клиентов, которые рекомендуют нашу компанию своим знакомым и коллегам. Это самый лучший путь к успеху. Нет лучше маркетинга, чем довольный клиент, который рекомендует нас своим друзьям.

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 европейские маршруты

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	24	16	21	7	10	19	7	112
Великобритания	12	93	85	59	1	38	38	216
Франция	12	156	128	51	5	46	92	216
Италия	30	65	66	72	7	42	34	80
Австрия	16	18	0	12	5	4	8	35
Швейцария	14	56	46	26	1	7	22	126
Россия	10	63	90	37	10	3	6	440

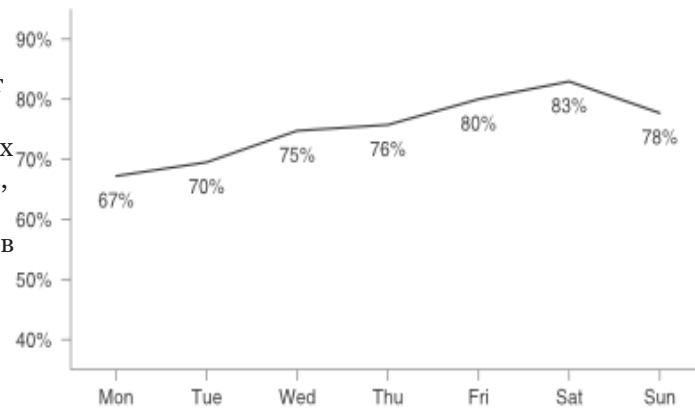
Количество Empty Legs.

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	19	1	13	3	3	7	2	14
Великобритания	3	41	14	2	2	10	3	32
Франция	9	7	6	5	2	7	6	25
Италия	1	5	2	5	1	3	1	6
Австрия	2	0	1	1	3	2	2	3
Швейцария	10	3	8	2	0	6	6	12
Россия	6	6	4	0	3	2	1	18

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	€ 1 682	€ 1 632	€ 1 628
Cessna Citation Excel	€ 2 820	€ 2 719	€ 2 805
Bombardier Challenger 604	€ 4 683	€ 4 789	€ 4 650

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 20 Cessna Citation Jet, 28 Cessna Citation Excel и 37 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Женева - Ле Бурже	85
2	Лутон - Ницца	60
3	Ле Бурже - Женева	60
4	Биггин Хилл - Штутгарт	48
5	Ницца - Ле Бурже	47
6	Лутон - Шамбери	46
7	Лутон - Женева	46
8	Лутон - Ле Бурже	45
9	Фарнборо - Женева	41
10	Ле Бурже - Ницца	41

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.