



Завершилась очень насыщенная для российской бизнес-авиации неделя. Настрой, полученный на Форуме деловой авиации в начале недели, поддержали сообщением о грядущем создании совместного предприятия между VistaJet и Dexter, а также две презентации во Внуково-3: Bombardier Q400 и Legacy 600.

Если региональный Q400 пока только прощупывает российский рынок, то Legacy 600 пользуется у российских клиентов заслуженной популярностью. И появление у РусДжет такого самолета, с возможностью легально летать внутри России, идет полностью в русле тем прошедшего Форума. Анонс VistaJet также показывает серьезность и перспективность внутрироссийских деловых перевозок. А выбор легальной работы на этом рынке характеризует «взросление» российского сегмента бизнес-авиации.

Вышедший отчет Комиссии по международной торговле США о конкурентоспособности американских производителей бизнес-джетов стал еще одним докладом в многочисленном ряду подобных отчетов, которые сообщают о смене рыночных условий, в которых предстоит работать отрасли. Специфика продаж бизнес-джетов и выход на новые развивающиеся рынки заставляют производителей меняться, а новые клиенты из Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки имеют свои запросы, которые приходится учитывать при разработке новых самолетов.



## VistaJet создает СП с Dexter

Авиакомпания VistaJet, один из крупнейших игроков на международном рынке бизнес-авиации, готовится к экспансии в Россию. Ее проводником на отечественном рынке выступит оператор авиатаксы Dexter. **стр. 12**



## РусДжет получил Legacy 600

Презентация бизнес-джета Embraer EMB-135BJ Legacy 600, к эксплуатации которого приступила ОАО «Авиакомпания «РусДжет», состоялась 7 июня в Центре бизнес-авиации Внуково-3. **стр. 14**



## Практические аспекты

4 июня 2012 года в пятый раз проводился Форум деловой авиации. Традиционное летнее мероприятие проводится после «высокого» майского периода и перед сезоном отпусков. В этом году большой зал отеля InterContinental был полон. **стр. 16**



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +0,18%; индекс стоимости: +3,71%

**стр. 18**



# АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО  
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

## Поставки новых бизнес-джетов продолжают падать

По предварительным данным, опубликованным FlightGlobal Ascend Online, производители бизнес-джетов в мае 2012 года поставили новых самолетов на 38% меньше, чем годом ранее. Эти цифры наглядно демонстрируют, что отрасль по-прежнему находится в «режиме» восстановления.

Большинство поставок новых джетов пришлось на Bombardier. Компания смогла поставить в общей сложности 12 самолетов. На Challenger 605 пришлось 4 поставки (остров Мэн и ОАЭ). Трое клиентов получили новые Global 6000 (США, Мальта, остров Мэн) и один Global 5000 (остров Мэн). Два Challenger 300 получили клиенты из Китая и США. И по одному LearJet 45XR и LearJet 60XR поставлены в Италию и США.

Cessna Aircraft закончила месяц достаточно скромно, с четырьмя поставленными самолетами. Клиенты из США получили Citation Mustang, CJ3 и CJ4, а новый бельгийский оператор Air Service Liege принял первый из заказанных бизнес-джетов - CJ2.

Dassault Falcon отметил поставками пяти самолетов Falcon 7X. Причем 28 мая, в течение одного дня, компания поставила два самолета Falcon 7X двум разным американским покупателям. И по одной машине Falcon 900LX и Falcon 2000LX были поставлены клиентам из Канады и Дании.

Поставки Embraer, как и месяцем ранее, оставляют желать лучшего. Бразильский производитель смог передать заказчикам только три самолета: два Phenom 300 американским клиентам и один Phenom 100 отправился в Германию.

Немного позже выйдут окончательные данные по поставкам Gulfstream Aerospace и Hawker Beechcraft, однако предварительно известно, что на общую картину поставок они не повлияют. Оба производителя поставляли свои флагманы G450 и Hawker 4000 на американский рынок в единичных экземплярах.

По материалам BizJetBlogger




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






## Sky Service построил новый FBO

Итальянский провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации Sky Service открыл новый FBO в Вероне и восьмой в Италии. Таким образом, компания вошла в пятерку крупнейших итальянских компаний в сегменте бизнес-перевозок.

Новый терминал располагается недалеко от международного терминала аэропорта Верона, имеет отдельный въезд и парковку для автомобилей. Дизайн терминала и интерьера был разработан компанией Natuzzi. На строительные работы и ввод в эксплуатацию ушло всего лишь девять месяцев. Новый FBO предлагает клиентам полный спектр услуг, начиная с топливообеспечения и заканчивая услугами предоставления автомобилей премиум-класса. В самом терминале предусмотрены VIP-зал, комнаты отдыха экипажей, несколько кафе и магазинов.

В настоящее время Sky Service располагает в новом FBO 13-ю стоянками для всех типов самолетов и ангаром для четырех самолетов типа Bombardier Challenger 605. В прошлом году компания заключила прямой договор с ExxonMobil Aviation на поставку топлива Jet A1, установив очень «привлекательные» цены на авиационный керосин не только для клиентов аэропорта Верона, но и для других 14-ти итальянских аэропортов - партнеров компании. За прошлый год Sky Service обслужила порядка 20000 рейсов в собственных терминалах по всей Италии. Помимо наземного обслуживания и топливообеспечения Sky Service располагает небольшой фабрикой бортового питания, в меню которой преобладают традиционные итальянские блюда.

По данным Avinode, аэропорт Вероны занимает 39 место по запросам на выполнение рейсов деловой авиации в Европе.



## Открыт новый центр бизнес-авиации в Бирмингеме

Английский провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации Eurojet Aviation объявил об открытии нового бизнес-терминала в Бирмингеме, который обошелся в 5 млн. фунтов. Кроме этого, компания стала авторизованным центром по техническому обслуживанию самолетов Cessna Citation. В дополнение к сервисному центру (площадь 41000 кв.ф.) комплекс включает полноценный FBO с наличием всех необходимых услуг для операторов и пассажиров.

В компании явно довольны тесными контактами с Cessna Aircraft. «Наша основная цель достаточно проста. Мы стремимся превратить Центр бизнес-авиации в Бирмингеме в один из лучших объектов частной авиации в Европе. При огромной поддержке аэропорта и компании Cessna Aircraft, мы уверены, что нам удастся добиться этого», комментирует управляющий директор Eurojet Aviation Грэм Кэмпбелл.



В компании также связывают определенные ожидания и от предстоящих Олимпийских Игр. «Аэропорт Бирмингем расположен в центральной части города и соединен современным железнодорожным скоростным сообщением и прекрасными автомобильными автобусами с Лондоном. Нам кажется, что это станет ключевым аргументом для многих операторов в пользу нашего центра, как альтернативы лондонским аэропортам, при поездках в столицу этим летом», продолжает г-н Кэмпбелл.

Со своей стороны представители Cessna Aircraft также весьма позитивно оценивают дальнейшее сотрудничество с Eurojet Aviation. «Открытие нового технического центра в Бирмингеме будет иметь большую пользу и конкурентное преимущество для наших клиентов в этом регионе. К тому же новый FBO отвечает всем международным стандартам, и в самом ближайшем будущем мы будем готовы предоставить Eurojet Aviation права и на обслуживание наших новых моделей: Ten, Latitude и т.д.», - комментируют в Cessna Aircraft.

Кроме этого, параллельно с открытием нового комплекса, Eurojet Aviation присоединилась к сети Avfuel FBO network. Это означает, что Eurojet Aviation будет иметь привилегированное положение в аэропорту, специальные цены и услуги. В связи с тем, что в аэропорту централизованное топливообеспечение предусмотрено исключительно в международном терминале, для клиентов Eurojet Aviation Avfuel выделяет персональный топливозаправщик с возможностью оперативной заправки воздушного судна любого типа. Кстати, Eurojet Aviation стал первым европейским «филиалом» Avfuel (всего компания имеет договора с 2000 аэропортами и операторами).



## Хорошие шансы

Bombardier определил «Тулпар Техник» как кандидата на статус своего авторизованного сервисного центра в России и СНГ. Об этом изданию «БИЗНЕС Online» сообщил вице-президент по международной торговле Bombardier Inc. Майкл МакАду.

Топ-менеджер канадского аэрокосмического гиганта сопровождал находившегося в Казани на саммите АРЕС и посетившего «Тулпар Техник» министра международной торговли Канады Эда Фаста.

Сегодня «Тулпар Техник» находится на финальной стадии сертификации в соответствии с европейскими авиационными правилами EASA PART-145 на право обслуживания воздушных судов иностранного производства. Параллельно проходит процесс получения предприятием статуса авторизованного сервисного центра коммерческих воздушных судов CRJ 100/200, Challenger 850 производства Bombardier в России и СНГ. По словам МакАду, изначально в тендере участвовало 8 компаний, в финал вышли три, и среди них «Тулпар Техник» был выбран основным кандидатом на получение статуса авторизованного сервисного центра.

Напомним, сотрудничество группы компаний «Тулпар» и Bombardier Inc. началось пять лет назад, когда ООО «Авиакомпания «Тулпар Эйр» начало эксплуатацию бизнес-джетов Bombardier Challenger 300. Переговоры о сотрудничестве с Bombardier по вопросу ремонта и обслуживания интерьеров воздушных судов сегодня ведет ООО «Тулпар Интерьер Групп».

По данным МакАду, в России эксплуатируется примерно 80 коммерческих лайнеров производства Bombardier и более 100 административных самолетов канадского производства.

## Убедительная просьба - соблюдайте слот

За три недели до открытия Петербургского международного экономического форума администрация аэропорта Пулково активно готовится к приему большого количества рейсов бизнес-авиации. По оценкам специалистов компании «Воздушные Ворота Северной Столицы», количество бизнес-джетов в этом году может приблизиться к 300 единицам. Годом ранее за три дня работы форума было обслужено 274 деловых самолета.

По словам первого заместителя главного операционного директора «Воздушные Ворота Северной Столицы» Николая Зленко, аэропорт «Пулково», безусловно, справится с этим дополнительным трафиком без ущерба для регулярных перевозчиков (в 2010 году всего лишь один самолет был отправлен в запасной аэропорт в связи с проведением Форума). «Но мы настоятельно рекомендуем и даже просим участников этого мероприятия соблюдать выделенные слоты, особенно по вылету. Это, прежде всего, касается VVIP гостей форума», - комментирует г-н Зленко.

Еще одним отрицательным трендом в аэропорте считают появление большого количества тяжелых самолетов, класса Airbus ACJ 340 и Boeing BBJ767. Количество стоянок для таких самолетов в Пулково всего три. Поэтому администрация аэропорта просит по возможности использовать самолет меньших габаритов.

А всего для участников форума будет выделено 75 стояночных мест (при этом количество воздушных



судов для базировки будет сведено практически к минимуму) и 45, так называемых, оборотных стояночных мест.

В этом году изменится и процедура получения слота в период проведения Форума. Дирекция Форума при рассмотрении заявки на прилет и вылет самолета будет проверять, действительно ли лицо, подающее заявку, является участником форума. Только после этого будет решаться вопрос о предоставлении разрешения. Срок рассмотрения заявки не будет превышать двое суток.

Единственным периодом ограничения работы аэропорта в этот период будет время прилета и вылета самолетов первых лиц государств.



## Скоро заработает новый оффшор

Остров Гернси дает зеленый свет планам по созданию авиационного реестра в рамках диверсификации экономики этой британской оффшорной юрисдикции. На этот шаг администрация острова пошла после того, как предложения об объединенном реестре Нормандских островов получили слабую поддержку гернсийских законодателей.

План был одобрен законодательным собранием острова еще 30 сентября 2011 года. В настоящее время, поскольку на Гернси отсутствует необходимая законодательная база, гернсийские самолеты должны регистрироваться в иностранных юрисдикциях. На подходе законодательство, которое позволит острову выйти на этот прибыльный рынок. Примером тому - большой успех на этом поприще другой зависимой территории, Острова Мэн, где в июле этого года будет зарегистрирован 500-й самолет - после пяти лет и четырех месяцев с начала деятельности реестра.

Новый реестр будет иметь четырехбуквенный код, а начинаться с цифры «2». Например 2-GR...

Правительство Гернси ожидает, что реестр принесет экономике острова около 18 млн GBP (28 млн USD) за первые три года, но для этого, как подреестр Великобритании, он должен получить одобрение Лондона. Ранее, в декабре 2011 года, правительства Гернси и Джерси провели технико-экономическое обоснование возможности создания объединенного авиационного реестра Нормандских островов. Хотя идея и не была отвергнута, сообщалось, что предложение получило слабую поддержку гернсийских политиков в парламенте.



## Префикс «М» - самый популярный в мире

В реестре воздушных судов острова Мэн в июле текущего года появится 500-е зарегистрированное воздушное судно. В настоящий момент на острове Мэн зарегистрировано 485 самолетов и вертолетов. В среднем в год префикс «М» получают порядка 100 воздушных судов. При этом за последние два-три года наблюдается тенденция регистраций крупных бизнес-джетов типа Gulfstream G550 и Dassault Falcon 7 X, и наоборот, снижение интереса со стороны владельцев нижнего сегмента. Но падение этого сегмента компенсируется большим количеством договоров о временной регистрации. Но все равно, префикс «М» в настоящее время остается самым популярным в мире.

Аналитики объясняют такую ситуацию, прежде всего, продуманной политикой авиационных властей острова. Авиационный регистр острова Мэн на сегодня самый популярный регистр среди владельцев частных воздушных судов. Сейчас здесь зарегистрировано самое большое количество самолетов: от маленьких вертолетов, до авиалайнеров класса ACJ и BBJ. На сегодня это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, валидация пилота занимает 15-20 минут).

Остров Мэн, являясь составной частью Великобритании, предоставляет зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». Этот документ в некоторых государствах позволяет избежать начисления НДС и прочих налогов на ГСМ. Остров Мэн на сегодня не требует каких либо особых проце-



дур сертификации оператора, то есть чтобы зарегистрировать самолет в этом реестре вовсе не нужна какая-либо сертифицированная структура – компания-собственник формально и будет оператором.

Существенным экономическим преимуществом частной регистрации, в случае острова Мэн – собственному оператору, является возможность самостоятельно управлять процессом подготовки полетов с одной стороны, и, заключив прямые договоры с обслуживающими компаниями, управлять затратами с другой. Это позволяет избегать многочисленных посредников, и, следовательно, снизить стоимость той или иной услуги.



## Eclipse 550 запущен в производство

Во время первой Международной конференции дилеров Eclipse, которая состоялась в прошлую пятницу в Альбукерке, в штаб-квартире Eclipse Aerospace Inc., производитель VLJ объявил об официальном запуске начальной стадии производства новой модели Eclipse 550. Представители дилеров из США и более 30 стран мира, а также менеджмент компании и совет директоров Eclipse Aerospace расписались на фюзеляже первого самолета с серийным номером 1001. Церемония была продолжена работниками сборочного цеха, когда они соединили части фюзеляжа.

С этого момента производитель, имея отлаженный канал поставок, сертифицированное FAA производство и сертифицированный планер, официально возобновил производство новых самолетов. Eclipse Aerospace в ходе сборки первого серийного самолета планирует в течение ближайших 12 месяцев отладить производственные процессы. В дальнейшем компания собирается выйти на уровень производства 50-100 самолетов в год (это ожидается в 2014 году.) Тем не менее, руководство Eclipse Aerospace оговаривается, что такой темп возможен только при благоприятной рыночной обстановке.

На конференции некоторые дилеры производителя подписали соглашения на поставку Eclipse 550 в конце 2014 - в начале 2015 годов.

Новый Eclipse 550 основан на предыдущей модели Eclipse 500. В нем установлена новая авионика с системами последнего поколения: автоматом тяги, системой синтетического и расширенного видения и системой управления полетом с избыточным резервированием. Первые поставки Eclipse 500 ожидаются в середине 2013 года.



## Geneva Airpark - три года успешной работы

Крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы компания Geneva Airpark подвела предварительные итоги работы за прошлый год. В 2009 году компания приступила к реализации грандиозного проекта по развитию сегмента бизнес-перевозок в Женеве. Проект предусматривает поэтапное строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры и рассчитан на 15 лет.

За первые три года работы было проделано достаточно много. Как рассказал BizavNews источник в компании, за столь короткое время нам удалось практически с нуля построить современный авиационный комплекс. В 2009 году Geneva Airpark начала с обслуживания 6-7 самолетов в сутки, а персонал компании состоял лишь из 12 человек.

В прошлом году Geneva Airpark открыла новый пассажирский терминал, разработанный дизайном-агентством Dominique Grenier Architectures SA. Здание шестизэтажного терминала выполнено в едином стиле с другими терминалами аэропорта Женевы и расположено в непосредственной близости к терминалу С3. Вся инфраструктура Geneva Airpark охватывает более 20000 кв.м. Здесь же был построен и новый ангар общей площадью 10000 кв.м. (ангар может одновременно вместить два самолета типа Boeing 747) В компании предлагают как долгосрочную стоянку и базирование, так и краткосрочную. Техническая служба обеспечивает техническую поддержку практически любого типа воздушного судна. В 2011 году было приобретено дополнительное техническое оборудование, включая противообледенительную технику.

Сейчас на постоянной основе в аэропорту базируются 30 бизнес-джетов, но в компании уверены, что



уже до конца года количество постоянных клиентов увеличится на 20-25%. Именно по этой причине особое внимание уделяется расширению перронных площадей под дополнительные стоянки для самолетов самых разных классов. Сейчас общая площадь стоянок составляет 7000 кв.м.

В 2011 году трафик бизнес-авиации в Geneva Airpark составил порядка 4000 взлетно-посадочных операций, что на 12% больше показателей 2010 года. С начала текущего года в Geneva Airpark ежедневно обслуживается порядка 25-28 бизнес-джетов, и поэтому в компании уверены, что по этим показателям 2012 год станет успешнее прошедшего.

В текущем году в компании продолжится строительство новых объектов и введутся дополнительные услуги, как для операторов, так и для пассажиров.

В аэропорту Женевы, помимо Geneva Airpark, активно работает и компания Swissport. А в рейтинге европейских аэропортов (компания Avinode) по количеству запросов на выполнение рейсов Женева занимает пятое место.



## Никто не мешает

Сегмент авиастроительной отрасли, задействованный в производстве самолетов корпоративного класса, отличается высочайшим уровнем конкуренции, функционирует в условиях высокого риска и нестабильной экономической среды и представляет непреодолимо высокий входной барьер для новых участников. К такому выводу пришли эксперты Комиссии по международной торговле США (International Trade Commission, ИТС). Признавая укрепление позиций иностранных производителей, американские власти, тем не менее, не обнаружили признаков нечестной конкуренции.

Испытывая озабоченность по поводу растущего влияния не-американских производителей бизнес-джетов, Конгресс США поручил ИТС рассмотреть состояние дел в отрасли. **В своем отчете** эксперты комиссии признают, что все больше покупателей деловых самолетов обращаются к производителям за пределами США, однако они не склонны видеть в этом результаты использования методов недобросовестной конкуренции.

США сохраняли лидирующие позиции в мире по производству бизнес-джетов с момента зарождения отрасли в 60-х годах прошлого века вплоть до финансового кризиса 2008 года. Три из шести ведущих производителей находятся в собственности американских компаний, остальные содержат производственные площади на территории США. В 2010 году на долю американских производителей пришлось 54% всех поставок бизнес-джетов в мире. Для сравнения, в 2008 году эта доля составляла 83%, говорится в отчете. Более половины всех американских поставок (в единицах авиатехники) обеспечила Cessna, на втором месте – Hawker Beechcraft.

В глобальном масштабе бразильский производитель



Embraer существенно увеличил свою долю рынка, с 3% в 2008 году до 19% в 2010 году, в значительной степени за счет продажи бизнес-джетов легкого и сверхлегкого класса.

Однако это произошло на фоне резкого (минус 54%) снижения количества поставок, с рекордной отметки в 1121 единицу в 2008 году до 485 единиц в 2011 году. Американские производители испытали мощный удар, и чтобы компенсировать его последствия, были вынуждены пойти на массовые сокращения, аутсорсинг и перемещение сборочных линий в регионы с более дешевой рабочей силой.

Снижение корпоративной прибыли и недостаточность кредитных средств, особенно в легком и сверхлегком сегменте, где работают два американских производителя, привели к сокращению продаж. До кризиса финансирование сделок по приобретению воздушных судов деловой авиации осуществлялось повсеместно на благоприятных для клиента усло-

виях. Вследствие кризиса заемные средства стали более дорогими и менее доступными: выросли проценты, сроки выплат и размеры первоначальных платежей. «Ужесточившиеся условия кредитования – один из важных факторов отсутствия роста спроса на бизнес-джеты на фоне стабилизирующейся экономики», - говорится в отчете ИТС.

Наряду с этим, производители оказались под давлением необходимости увеличения инвестиций в НИОКР и соблюдения графика сертификации новых моделей. Основными факторами, определяющими конкурентную среду в отрасли, ИТС называет: себестоимость продукции и эффективность производства, доступ к капиталу, наличие квалифицированной рабочей силы, развитость производственной инфраструктуры, маркетинговую экспертизу и лояльность клиентов.

продолжение

Производители бизнес-джетов пытаются наращивать бизнес посредством дифференциации продуктовой линейки в аспектах размерности, цены и ЛТХ предлагаемых моделей. «Значение дифференциации и стратегического рыночного позиционирования в отрасли иллюстрируется количеством классов, в которых производители непосредственно конкурируют друг с другом», - отмечает ИТС. В сегментах midsize и super midsize свои предложения представляют все шесть ведущих производителей.

Еще семь компаний, в США и за их пределами, намереваются войти на этот рынок, однако входной барьер очень высок, и именно он обеспечивал относительно небольшое и стабильное число участников в данном сегменте, считают в ИТС. Средняя стоимость разработки и вывода на рынок программы бизнес-джета находится в пределах от 500 млн до 1 млрд долл., и большая часть этой суммы необходима непосредственно до начала проекта. Все это повышает уровень риска для инвесторов. В то же время процесс сертификации может затянуться на годы, дополнительно увеличивая расходы и повышая риски. Данные условия дают конкурентное преимущество фирмам, давно работающим на рынке.

«В условиях рынка с развитой дифференциацией продукта, каким является рынок бизнес-джетов, новые игроки сталкиваются не только с высокими расходами на разработку нового нишевого высокотехнологичного продукта, но и с трудностями преодоления приверженности клиентов существующим производителям», — рассуждают составители отчета, добавляя, что у некоторых компаний 70-80% продаж приходится на постоянных клиентов.

Существующие компании также широко пользуют-



ся преимуществами экономии масштаба, размещая огромные заказы на комплектующие и сырье. Именно это обеспечило Embraer успешное расширение своей деятельности в сферу бизнес-джетов. Пример Embraer как нового игрока на рынке замечателен, считают в ИТС, но и эта компания испытала на себе тяготы низкой экономики, так же, как остальные, хотя бразильский рынок в целом пострадал в меньшей степени.

По мере смещения географии спроса меняются маркетинговые стратегии производителей. Согласно прогнозам, США в ближайшее десятилетие сохранят позиции крупнейшего рынка, однако совокупный рынок стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока и Латинской Америки рассма-

триваются как рынки с наибольшим потенциалом развития. Американские производители реорганизовали структуру продаж с тем, чтобы наилучшим образом охватить эти территории, а также рассматривают варианты упрощения авионики из расчета на менее опытных пилотов и адаптируют свои маркетинговые технологии, ориентируясь на культуры развивающихся рынков. В отчете комиссии также отмечается, что американские производители заметно изменили свои взаимоотношения с поставщиками в сторону разделения рисков и системной интеграции.

Керри Линч, AVIATION WEEK

Источник: АТО



## Cessna предвидит рост европейского рынка

Выступая на пресс-конференции 31 мая 2012 года, посвященной работе компании на выставке EBACE 2012, президент и глава Cessna Aircraft Company Скотт Эрнест ответил на вопросы журналистов, которые касались планов компании по укреплению позиций Cessna Aircraft в Европе.

По его оценке, Европа представляет собой, возможно, самый неоднородный регион в мире: здесь крупные, авторитетные рынки, такие как Германия и Великобритания, соседствуют с развивающимися рынками Восточной Европы. Аналитики компании наблюдают вызывающий оптимизм интерес к самолетам Citation во всех частях этого региона. Кроме того, в странах СНГ растет спрос на самолеты Grand Caravan, и клиенты из этих стран все чаще обращаются к компании с вопросами относительно поставок этих самолетов.

«Значительные преимущества, которые несет деловая авиация, важны и привлекательны для европейских клиентов. Мы полагаем, что в ближайшем будущем Европейский Союз останется нашим самым крупным рынком за пределами США. Cessna предлагает идеальный набор реактивных самолетов Citation, удовлетворяющий всем потребностям деловых людей Европы. С одной стороны, европейские клиенты хотят с помощью деловой авиации сэкономить свое время, с другой – стремятся избежать чрезмерных расходов. Для данной ситуации лучше всего подходят Citation Mustang, Citation XLS+, CJ2+, CJ3 и CJ4», комментирует г-н Эрнест.

«Мы с нетерпением ждем выхода Citation Latitude на рынок в 2015 году: этот самолет может многое изменить в текущей ситуации, с его помощью владельцы и эксплуатанты Citation смогут перейти на следую-



щий уровень. Кроме того, мы предполагаем, что ему предназначена важная роль в развитии европейского рынка реактивных самолетов деловой авиации среднего размера», - отметил г-н Эрнест.

Также он высказал предположение, что Citation M2 также будет популярен в этом регионе: судя по отзывам эксплуатантов, в Европе существует спрос на самолеты Citation именно такого размера, с такой скоростью и дальностью полета. Введение этого самолета в эксплуатацию намечено на 2013 год.

Джо Хепберн, старший вице-президент Cessna по работе с клиентами, считает, что уже сейчас у европейских клиентов компании наблюдается высокий интерес к Citation M2.

«К нам обращаются потенциальные клиенты, которые еще не имели дела с семейством Citation, владельцы самолетов Mustang, мечтающие перейти на следующий уровень, и эксплуатанты CJ1+, которым нужен новый, более совершенный Citation. M2 – надежный и комфортный самолет, он идеально подходит для деловых путешествий внутри Европы; на нем можно выполнять беспосадочные перелеты между, скажем, Парижем и Афинами, или Цюрихом и Москвой», комментирует г-н Хепберн.

О создании Citation M2 было объявлено в сентябре 2011 года, а первый полет опытной модели состоялся в марте 2012 года. Полет продолжался чуть больше полутора часов и включал в себя проверку авионики, автопилота, системы двигателя, систем самолета и захода на посадку по приборам. С тех пор опытная модель выполнила уже 35 полетов, и ее налет на сегодняшний день составляет уже более 70 часов. Недавно совершила свой первый полет вторая опытная модель, которая будет использоваться, прежде всего, для проверки аэродинамических свойств самолета.

Самолет имеет достаточно места для двух членов экипажа и шести пассажиров, цена его составляет 4,195 миллионов долларов, максимальная крейсерская скорость - 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета - 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты.

## Lufthansa Private Jet - российский рынок ключевой для компании

Параллельно с увеличением доли премиум-пассажиры среди россиян на регулярных рейсах Lufthansa растет и спрос на услуги дочерней компании перевозчика - Lufthansa Private Jet. Как отмечают в компании, в прошлом году количество выполненных рейсов достигло уровня 2008 года. В тот год был зафиксирован максимальный рост выполненных рейсов Lufthansa Private Jet в интересах российских клиентов. В компании очень надеются на продолжение позитивного тренда и в текущем году.

Как рассказал BizavWeek член Совета Директоров компании Lufthansa Йенс Бишоф, отвечающий в компании за управление продажами и доходами, российский рынок для Lufthansa Private Jet самый приоритетный в Европе. Именно по этой причине компания разрабатывает и внедряет для российских клиентов новые продукты.

«В рамках программы Lufthansa Private Jet, мы предлагаем нашим пассажирам уникальный комплекс услуг. Учитывая потребности каждого конкретного клиента, мы предоставляем пассажирам большую свободу при планировании путешествия и минимальное время в пути. Частный самолет Lufthansa Private Jet означает индивидуальное путешествие по самым высоким стандартам. Это единственное в своем роде предложение предполагает гибкость и индивидуальный подход, которые применяются в обслуживании на борту частного самолета при участии персонала, чей профессионализм признан торговой маркой ведущей авиакомпании. На борту частного самолета авиакомпании Lufthansa вы сможете в кратчайшие сроки преодолеть расстояние из одной точки в другую с полным комфортом по конкурентной фиксированной цене. Другими словами, частный самолет авиакомпании Lufthansa является новым воплощением качества полета», - комментирует г-н Бишоф.



В настоящий момент стратегическим партнером Lufthansa Private Jet является компания NetJets, которая предоставляет самолеты практически любого класса. Г-н Бишоф отметил, что в последнее время четко прослеживается тенденция спроса на услуги вне Европы. «Многие клиенты из России все чаще заказывают рейсы в Северную Америку и Азию, и это не может нас не радовать», отметил он.

Долгосрочное сотрудничество с NetJets позволило Lufthansa Private Jet занять определенную нишу на европейском рынке бизнес-перевозок. В компании даже не обсуждают вопросы, связанные с привлечением дополнительных бизнес-операторов. В Lufthansa Private Jet считают, что благодаря партнерству с NetJets Europe компания сможет обе-

спечить своим клиентам максимальную гибкость при организации поездок: достаточно позвонить в клиентскую службу Lufthansa Private Jet за 10 часов до полета, и NetJets Europe предоставит один из 150 самолетов в нужный аэропорт. Бизнес-перевозчик сотрудничает с 88 аэропортами в Германии, 900 - в Европе и 5000 - по всему миру. Воспользоваться услугами компании можно 365 дней в году. Путешествие с NetJets Europe позволит значительно сократить время в пути, поскольку компания осуществляет перелеты как в небольшие, отдаленные, так и в международные аэропорты без задержек и дополнительных трансферов.

продолжение ►

Напомним, что NetJets обслуживает всех пассажиров, которые заказывают через Lufthansa европейские рейсы стоимостью более 20000 евро. А в начале 2012 года обе компании подписали соглашение об очередном этапе сотрудничества Lufthansa и NetJets. Теперь пассажирам немецкого национального перевозчика стала доступна маршрутная сеть NetJets в США. Аналитики просчитали, что клиенты авиакомпании пользуются услугами Lufthansa Private Jet не так, как предполагалось ранее. Планировалось, что подразделение бизнес-чартеров будет выполнять внутренние рейсы из европейских городов в базовые аэропорты Lufthansa во Франкфурте и Мюнхене. Однако, как показала практика, подавляющее число заказов приходится на чартеры между региональными пунктами в Европе. Выполнение подобных

заказов существенно повышает расходы, поскольку требует большого количества перегоночных рейсов. Между тем, маркетинговая стратегия Lufthansa Private Jet состоит в установлении фиксированной цены билета на перевозку.

По мнению экспертов, новое партнерство позволит немецкой авиакомпании вернуть прибыльность программы Lufthansa Private Jet. Теперь же, благодаря новому соглашению с NetJets, у клиентов Lufthansa появляется возможность совершать совместные полеты не только по Европе (в настоящее время доступны более 1000 аэропортов), но и в США (сеть NetJets в Штатах – около 3000 аэропортов). В настоящее время используется парк семиместных Hawker 400XP и 14-ти местных Gulfstream G550. Клиентам



Lufthansa доступны все продукты и услуги NetJets, начиная от заказа собственного меню и заканчивая персональным водителем.

В 2011 году компания ввела новую ценовую политику, что, безусловно, увеличило количество пассажиров на Lufthansa Private Jet. Для того, чтобы предоставить клиенту комфортабельное путешествие и отчет о затратах, в компании выбирают для каждого рейса фиксированный тариф в зависимости от дальности полета, и ни центом больше. «За Ваших гостей, путешествующих вместе с Вами, не взимается никакая дополнительная плата. К установленному времени в пункте отправления Вам будет предоставлен персональный самолет» - рассказывают в Lufthansa Private Jet. В случае незапланированных изменений в индивидуальном плане полета, в распоряжении клиента будет находиться персональный менеджер, который выполнит все пожелания.

Кроме этого, Lufthansa Private Jet реально поощряет своих клиентов - каждому гостю на борту начисляется за пролетанное расстояние, по меньшей мере, 10000 премиальных миль, которые действительны также в качестве статусных миль HON Circle.

Ну и, конечно же, Lufthansa Private Jet уделяет особое внимание сервису на земле. «Перед тем, как Вы поднимитесь на борт частного самолета, Вы сможете ощутить особый комфорт лимузина по дороге в аэропорт. С момента Вашего прибытия в аэропорт Вам будет оказан особенно теплый прием. В любое время к Вашим услугам привилегии пассажиров первого класса авиакомпании Lufthansa и SWISS, такие как обустроенные салоны первого класса. Вдобавок к этому во Франкфурте Вас ожидает отдельный терминал для пассажиров Первого Класса», - отметили в Lufthansa Private Jet.

## VistaJet создает СП с Dexter

Авиакомпания VistaJet, один из крупнейших игроков на международном рынке бизнес-авиации, готовится к экспансии в Россию. Ее проводником на отечественном рынке выступит оператор авиатакси Dexter, подконтрольный Сергею Генералову. Российский перевозчик предоставит «местную прописку» для нескольких самолетов VistaJet и тем самым обеспечит ей доступ к полетам на внутрироссийских маршрутах.

13 июня Сергей Генералов (ему принадлежит 75% в проекте Dexter, еще 25% у Сергея Недорослева) подпишет соглашение с менеджментом крупнейшего мирового эксплуатанта деловой авиации — компании Vista Jet — о совместной эксплуатации иностранных самолетов под флагом первого российского авиатакси Dexter. Как уверяют источники РБК daily, собственники компаний не будут обмениваться акциями. «Речь идет только о введении в российское свидетельство эксплуатанта Dexter самолетов авиакомпании VistaJet», — уверяет один из источников. Сами компании данную информацию не комментируют. По словам источников, меморандум о взаимопонимании подразумевает совместный маркетинг, продажи и операционную деятельность. До сих пор VistaJet не занималась прямыми продажами своих услуг в России, а продавала рейсы через брокерские агентства. При этом зарубежный перевозчик может выполнять рейсы только на международных маршрутах, в партнерстве с Dexter VistaJet получит доступ на внутрироссийский рынок деловых перевозок. По подобной схеме компания уже работает на китайском рынке, здесь ее партнером выступает Beijing Airlines, подразделение деловой авиации авиакомпании Air China.

По данным участников рынка деловой авиации (официальных данных о рынке деловой авиации



нет), сейчас VistaJet занимает только 15% российского рынка деловой авиации. Два года назад доля компании составляла порядка 30%, однако сократилась после изменения ценовой политики перевозчика. Компания эксплуатирует более 30 самолетов, среди которых Global 6000, Challenger 850, Challenger 605 и Learjet 60 XR. К 2015 году флот перевозчика должен удвоиться.

До сих пор присутствие иностранных операторов деловой авиации на внутреннем российском рынке было минимальным. Единственный пример — компания «Джеталлианс Восток» (СП «Аэрофлота» и австрийской Jet Alliance), которая прекратила свое существование в марте этого года. Впрочем, многие зарубежные авиакомпании и так активно летают на

внутрироссийских направлениях, используя полулегальные схемы «серого» каботажа. «Чем дальше, тем больше государство будет обращать внимание на защиту внутреннего рынка перевозок и следить за соблюдением правил, также будет ужесточаться контроль за теми, кто эти правила нарушает», — считает Александр Евдокимов, гендиректор компании «Джет трансфер». По его словам, альянс VistaJet и Dexter будет иметь большое конкурентное преимущество, так как «они задумались об этом раньше, чем другие». По его словам, на данный момент в Россию ввезено слишком мало коммерческих самолетов, таких как VistaJet.

Сергей Колобков, РБК daily



## Звезду «регионалки» презентовали во Внуково-3

В крупнейшем российском авиакомплексе по обслуживанию рейсов бизнес-авиации Внуково-3 прошла очередная презентация компании Bombardier. Аэропорт Внуково-3 был выбран не случайно, ведь именно здесь крупнейшие авиапроизводители, среди которых Gulfstream Aerospace, Embraer и другие, демонстрируют российским клиентам свои новинки, и именно во Внуково-3 ежегодно проходит российская выставка бизнес-авиации JetExpo. Кроме этого, инфраструктура комплекса позволяет с максимальным комфортом и пользой провести любое авиационное мероприятие.

В этот раз канадский авиапроизводитель привез в Москву новейший турбовинтовой самолет для региональных авиалиний Bombardier Q400 NextGen. Самолет посетил уже большое количество городов России (Саратов, Казань, Тюмень, Екатеринбург, Якутск и Магадан), где демонстрировался потенциальным покупателям из числа региональных авиаперевозчиков, и в завершение его демонстрационного тура по России - последняя остановка в Москве.

«Нам представилась уникальная возможность продемонстрировать наш новый турбовинтовой самолет Q400 NextGen, что особенно важно в условиях продолжающегося обновления отрасли российской гражданской авиации и модернизации флота российскими авиакомпаниями», — комментирует вице-президент по продажам в Европе, России и странах СНГ Стивен Алимент.

Турбовинтовой самолет Q400 NextGen является новейшей модификацией самолетов серии Q400, ставшей более совершенным продолжением семейства самолетов Bombardier Dash 8/Q-Series. Оптимизированный для эксплуатации на региональных



маршрутах, более экологичный Q400 NextGen, рассчитанный на 70-80 посадочных мест, - это просторный, быстрый, тихий и экономичный турбовинтовой самолет. В этой модификации сочетаются комфорт и экономичность, а также сниженный уровень воздействия на окружающую среду.

Салон Q400 NextGen значительно усовершенствован за счет системы освещения на светодиодах, новых потолочных панелей, вогнутого пространства вокруг иллюминаторов и полок для ручной клади большей вместимости. Все это, в сочетании с системой активного шумоподавления и снижения вибрации, создает особый уровень комфорта для пассажиров.

В ходе презентации представители Bombardier подробно рассказали о новом самолете и ответили на многочисленные вопросы, поступившие от представителей российских авиакомпаний. У всех желающих была возможность посетить самолет и задать вопросы непосредственно пилотам и сотрудникам технических служб.

Логичным завершением российского турне стало получение сертификата типа на Bombardier Q400 от Межгосударственного авиационного комитета (МАК) для полетов по России и другим странам СНГ. Сертификат был вручен представителям Bombardier на торжественной церемонии, проходившей в штаб-квартире МАК в Москве. На церемонии присутствовали председатель комитета Татьяна Анодина, Министр международной торговли Канады Эд Фаст (Ed Fast), прибывший в Москву в качестве главы канадской торговой миссии, Чрезвычайный и Полномочный Посол Канады в Российской Федерации Джон Слоан и представители компании Bombardier.

Напомним, что в настоящее время Внуково-3 является крупнейшим комплексом бизнес-авиации в Европе. По данным ведущего мирового информационного портала о бизнес авиации Avinode, Внуково-3 является лидером по количеству обслуженных рейсов деловой авиации. Внуково-3 обслуживает в среднем 1500 рейсов и порядка 10 тысяч пассажиров в месяц.

## РусДжет получил Legacy 600

Презентация бизнес-джета Embraer EMB-135BJ Legacy 600, к эксплуатации которого приступила ОАО «Авиакомпания «РусДжет», состоялась 7 июня в Центре бизнес-авиации Внуково-3.

В ходе мероприятия состоялась пресс-конференция с участием Председателя совета директоров ОАО «Международный аэропорт «Внуково» Виталия Ванцева, Генерального директора авиакомпании «РусДжет» Михаила Титова и члена правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации Александра Евдокимова.

«До этого были только самолеты иностранных операторов, которые не могли выполнять коммерческие полеты по России, что сильно осложняло жизнь нашим клиентам», — сказал в рамках пресс-конференции Виталий Ванцев.

Для осуществления коммерческих авиаперевозок в первую очередь внутри России, самолет EMB-135 BJ Legacy 600 (бортовой номер VP-BGL) ввезен в РФ с соблюдением всех предусмотренных таможенным



законодательством формальностей и в рамках соглашения между авиационными властями Российской Федерации и Бермуд.

Полученная таким образом возможность осуществлять полеты под «флагом» РусДжет позволит частично удовлетворить огромный спрос на такие полеты со стороны крупнейших российских и зарубежных компаний, что и позволит обеспечить финансово-экономическую сторону проекта. «К этому дню мы готовились в течение почти года, — рассказал Михаил Титов. — Работа была проведена

большая. Очень многие документы в России готовились вообще впервые. Таким образом мы реагируем на изменение рынка».

По результатам эксплуатации первого самолета авиакомпания планирует получить еще четыре самолета данного типа до конца 2013 года, доведя общее количество EMB-135 BJ Legacy 600 в своем флоте до пяти.



продолжение ►

Являясь базовой авиакомпанией лидирующего российского аэропорта по обслуживанию бизнес-авиации «Внуково-3», авиакомпания «РусДжет» обеспечит наиболее комфортные условия для своих пассажиров не только в воздухе, но и на земле. Для эксплуатации в своем парке самолета EMB-135 VJ Legacy 600 авиакомпания имеет все необходимые условия: сертифицированную базу, подготовленный летный и инженерно-технический персонал, соответствующие нормативные и договорные документы. Помимо сертификации авиакомпании под новый тип воздушного судна, еще в 2011 году «РусДжет»,

готовясь к приему самолетов указанного типа, осуществило расширение сферы деятельности инженерной службы в части технического обслуживания самолетов типа EMBRAER (модель EMB-135BJ) с двигателями Rolls Royce. Наличие сертификата позволит ОАО «РусДжет» в дальнейшем производить оперативное и периодическое техническое обслуживание для самолетов типа EMBRAER непосредственно на базе авиакомпании в аэропорту Внуково, что существенно сокращает затраты на перелеты воздушных судов в европейские сервисные центры. Эксплуатация воздушного судна EMBRAER-135BJ

позволит обеспечить дальнейшее развитие ОАО «Авиакомпания «РусДжет» в области освоения и эксплуатации новых типов воздушных судов бизнес-класса иностранного производства. «Мы будем развивать сотрудничество с авиакомпанией „Русджет“, чтобы и в дальнейшем подтвердить свой статус крупнейшего в Европе центра бизнес-авиации», — подвел итог Виталий Ванцев. В завершение для участников и гостей мероприятия была организована экскурсия на борт воздушного судна Embraer EMB-135BJ Legacy 600 с возможностью фото- и видеосъемки.



Признанная лучшей авиакомпанией деловой авиации - лауреатом национальной премии Крылья России за 2010 и 2011 годы, ОАО «Авиакомпания «РусДжет» в настоящее время осуществляет эксплуатацию восьми самолетов типа Як-42 и Ту-134 в VIP конфигурации. Авиакомпания имеет планы значительного наращивания флота как за счет получения в лизинг собственных самолетов, так и за счет эксплуатации корпоративного флота, принадлежащего крупнейшим российским компаниям.

Внуково-3 обслуживает в среднем 1500 рейсов и порядка 10 тысяч пассажиров в месяц и, по данным ведущего мирового информационного портала о бизнес-авиации Avinode, является одним из крупнейших комплексов бизнес-авиации в Европе. В состав комплекса входят терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв. м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв. м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем.

## Практические аспекты

4 июня 2012 года в пятый раз проводился Форум деловой авиации. Традиционное летнее мероприятие проводится после «высокого» майского периода и перед сезоном отпусков. В этом году большой зал отеля InterContinental был практически полон. Справедливости ради надо сказать, что постепенно ряды участников редели и под конец остались самые стойкие, которых набралось от силы половина зала.

Интересно отметить настроение участников и выступающих этого мероприятия, особенно в кризисные и посткризисные годы. Понятно, что в 2009 году у всех было унылое настроение: после безудержного роста рынка в 2007-08 годах, 2009 год остудил оптимизм, и многие чувствовали себя неуверенно. В следующем 2010 году участники были намного веселее – предварительные итоги начала 2010 года вселяли уверенность в скором конце кризиса. Однако конец того года оказался хуже ожиданий, и на следующем Форуме летом 2011 года докладчики и участники были намного осторожнее в прогнозах и оценках перспектив рынка бизнес-авиации.

Движение, которое принял Форум Деловой Авиации в прошлом году, продолжалось. В 2011 году участники, озабоченные неопределенной ситуацией в перспективах развития российской бизнес-авиации, рассуждали на тему «бизнес в посткризисные времена будет борьбой, или все продолжится в обычном режиме». И тогда участники пришли к выводу, что в будущем всех ждут непростые времена, и придется работать много и тяжело для сохранения темпов роста бизнеса.

Форум нынешнего года перешел от вопроса «как быть?» к более практическим аспектам работы в современных условиях. Девиза, так такового, у меро-



приятия не было – и это показательно. Прошлогодний опыт с неким призывом к отрасли уже не нужен.

Предварительный обзор российского рынка с начала этого года показал тенденцию роста доли иностранных операторов на российском рынке. Этот тренд начался до кризиса, однако с приходом экономической нестабильности, по данным ЦПДУ ГА «Аэротранс», российские авиакомпании стали занимать чуть более половины рынка чартерных авиаперевозок. Однако иностранцы смогли предложить российским клиентам отлаженный сервис и свежие бизнес-джеты, что выгодно смотрелось на фоне большинства наших операторов, которые имели в своем парке отечественные самолеты или сильно подержанные иностранные бизнес-джеты. А при конкурентных ценах – это определило предпочтения клиентов. В 2012 году доля иностранных перевозчиков перева-

лила за 60%, хотя в 2011 году российские перевозчики занимали чуть более половины доли российского рынка.

Круглый стол «Опыт приобретения и эксплуатации бизнес-джетов иностранного производства» стал визитной карточкой нынешнего форума. На нем участники, кроме заявленной темы, затронули еще некоторые актуальные проблемы. Это и проблемы стоимости содержания российских пилотов по сравнению с иностранными, и мотивы клиентов при выборе места регистрации самолетов, и успешность коммерческих деловых перевозок в России. При общем согласованном мнении о постепенном изменении законодательства в лучшую сторону из обсуждения стало понятно, что воспользоваться им в полной мере удалось не всем.

продолжение



Особенности российского рынка по-разному влияют на успех той или иной компании. Примером крайних полюсов применения российских особенностей приобретения и эксплуатации иностранных бизнес-джетов в российских условиях могут служить авиакомпании «Северсталь» и «Джеталлианс Восток». Одна, купив и поставив в российский реестр зарубежные самолеты, в полной мере воспользовалась позитивными изменениями, а у другой высокие начальные расходы не позволили быстро выйти на необходимый уровень рентабельности. А на это еще накладывается и российский менталитет, который не позволяет клиентам летать на небольших самолетах, без «ущемления чувства собственного достоинства».

Национальные особенности влияют на все практические аспекты приобретения и эксплуатации бизнес-джетов в России. Одной из особенностей именно российских владельцев является отсутствие публичного владения самолетом. Однако для всех владельцев главнейшим условием при владении самолетом является стопроцентная уверенность и спокойствие. Именно поэтому так мало бизнес-джетов с префиксом RA, так как в противном случае возникают некоторые проблемы при последующей продаже, а также возможны неприятности с нашими контролирующими органами.

Эти особенности проявятся и на предстоящих массовых мероприятиях, на которых в полной мере используется деловая авиация. Имеются в виду предстоящие Олимпийские Игры в Сочи, а также политические и экономические форумы, проводящиеся в России. И если правила прилета на Лондонскую Олимпиаду на бизнес-джете уже понятны, то оргкомитету сочинского мероприятия еще предстоит много сделать. И в этом им должны помочь опыт



проведения саммита АТЕС во Владивостоке, опыт аэропорта Пулково во время проведения экономического форума и конечно лондонское мероприятие. Однако в России организаторов ждут опять-таки национальные особенности. По опыту проведения экономического форума в Санкт Петербурге понятно, что на подобного рода мероприятиях наземным аэропортовым службам приходится учитывать фактор «крутизны» того или иного пассажира. Как правило, все хотят прилететь или улететь в наиболее удобное и престижное время – это часть имиджа. Тема государственного регулирования отрасли стала уже традиционной на этом Форуме, однако она не теряет актуальности. Происходит постепенное улучшение авиационного законодательства, и это на руку всем участникам рынка.

К сожалению, одну из самых интересных тем – взгляд операторов на перспективы российского рынка – организаторы поставили в конец мероприятия. И это можно считать промахом. Ведь от оценки перспектив зависят программы развития операторов

и их потенциальные доходы. Только эти факторы могут двигать российский рынок бизнес-авиации. И от этого зависит скорость гармонизации законодательства и, соответственно, упрощение ведения этого бизнеса в России. Будет спрос – будут покупаться бизнес-джеты, будут ставиться они в российский реестр, будет развиваться сфера технического обслуживания.

За иностранных операторов «отдувался» один NetJets. По словам Алексея Каменева, Manager FBO Relation компании NetJets, Россия на современном европейском рынке занимает особое положение игрока с реальным потенциалом развития, несмотря на ярко выраженные предпосылки к развитию негативного сценария в сегменте перевозок. За прошлый год компания наблюдала почти 11-ти процентный рост перевозок, при том, что на внутреннем европейском рынке эти цифры составляли 2-3 процента. NetJets имеет все основания считать, что эта тенденция сохранится и в нынешнем году. Тем не менее, было бы интересно послушать и других почти «российских» операторов – Ocean Sky, VistaJet, Global Jet, Comlux и других. Ведь все они тоже считают российский рынок одним из приоритетных и быстрорастущих, однако интересны конкретные оценки.

Тем не менее, предкризисные дифирамбы росту, кризисные «ахи» и посткризисная неуверенность отходит в прошлое. Нынешнее настроение отрасли деловой авиации становится более прагматичным и деловым. Постепенное изменение законодательства и оглядка на Запад делают российский сегмент бизнес-авиации повзрослевшим, что отчасти произошло из-за активной работы в России зарубежных компаний и появления более «зрелых» клиентов, которые точно знают, что им надо от бизнес-джета. Ведь клиент всегда прав!

## 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	28	51	66	21	6	46	57	233
Великобритания	57	135	171	113	36	35	6	292
Франция	72	259	260	82	4	101	103	357
Италия	22	200	82	69	7	46	95	249
Австрия	10	13	8	9	0	3	30	69
Швейцария	25	50	64	37	4	14	13	120
Россия	60	31	196	173	23	15	7	768

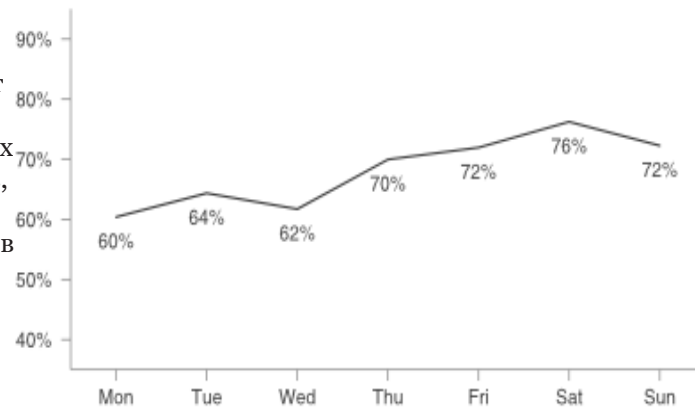
### **Количество Empty Legs.**

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	22	6	5	4	2	4	3	26
Великобритания	3	51	11	6	0	4	2	37
Франция	4	17	17	7	0	9	9	30
Италия	3	6	4	6	0	2	6	12
Австрия	3	1	1	0	4	0	2	1
Швейцария	0	4	14	3	4	2	2	18
Россия	4	2	6	4	1	5	3	17

### Индекс наличия свободных самолетов

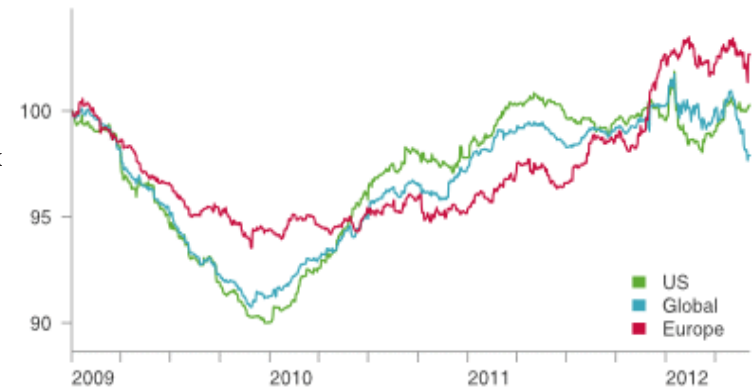
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1 704	€ 1 689	€ 1 627
Cessna Citation Excel	€ 2 889	€ 2 789	€ 2 811
Bombardier Challenger 604	€ 5 013	€ 4 646	€ 4 816

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, 27 Cessna Citation Excel и 38 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Лутон - Ницца	208
2	Фарнборо - Ницца	166
3	Ницца - Ле Бурже	142
4	Лутон - Мюнхен	126
5	Лутон - Пальма де Майорка	113
6	Ле Бурже - Ницца	95
7	Ле Бурже - Манделье	88
8	Манделье - Ле Бурже	87
9	Лутон - Манделье	80
10	Ницца - Лутон	80

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.