



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 34 (39) 2 октября 2010 г.

АНАЛИТИКА

Москве пройдет семинар “Введение в IS-BAO”



27 октября 2010 в Москве пройдет семинар Введение в IS-BAO (Introduction to IS-BAO). Организаторы семинара – Международный совет деловой авиации (ИВАС) и Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА/ RUBAA).

Семинар является открытым мероприятием и проводится на платной основе. Мероприятие ориентировано на операторов деловой авиации и корпоративные авиаотделы организаций, которые стремятся к организации своей работы на уровне мировых стандартов и

планируют внедрение международного стандарта эксплуатации делового ВС (IS-BAO). Собранные в один документ стандарты и руководства полностью соответствуют актуальным стандартам ICAO в области деловой авиации и позволяют достичь высокого уровня безопасности и качества оказания услуг. В ходе семинара Вы сможете узнать больше о создании IS-BAO и тех возможностях, которые он открывает для компаний.

Место и время проведения:

Отель «Аэростар», Москва, Ленинградский проспект, д. 37, к. 9.

Регистрация: 07.30 – 08.30

Семинар: 08.30 – 16.30 с перерывами на кофе-брейки и обед



Эксперты осторожничают

Эксперты UBS Investment Research выпустили очередной обзор рынка бизнес джетов. И по их мнению, за последние два месяца общий индекс состояния рынка бизнес джетов упал.

стр. 4

СОБЫТИЕ



UTair купил 20 вертолетов

В России это крупнейший заказ на легкие вертолеты. Этот контракт свидетельствует о выходе на новый уровень партнерства между крупнейшим мировым вертолетным оператором и ведущим мировым производителем вертолетов...

стр. 5

СОБЫТИЕ



Бизнес на крыльях

На салоне JetExpo-2010 не только демонстрировались последние новинки самолетов класса VIP, но и обсуждались пути выхода из кризиса, который именно бизнес-авиацию затронул очень сильно.

стр. 7

АНАЛИТИКА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

В выпуске информация с 27 сентября по 3 октября 2010 г. стр. 9

Абсолютно НОВЫЙ G650.

Быстрее, дальше и больше всех

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



У Bombardier будет новый самолет семейства Global

Компания Bombardier Aerospace объявила о том, что ее совет директоров дал официальное разрешение на запуск программы создания расширенного семейства самолетов Global. Более подробная информация о новых самолетах семейства Global будет обнародована на «Конгрессе бизнес авиации NBAA». Мероприятие, посвященное запуску программы, состоится в понедельник 18 октября в павильоне Bombardier, расположенном на демонстрационной площадке NBAA в аэропорту DeKalb Peachtree.

«Наша нацеленность на предложение новой инновационной продукции выходит за рамки статуса лидера отрасли, - сказал президент и главный управляющий директор Bombardier Aerospace Ги Аши (Guy Hachey). - Bombardier Aerospace располагает сильной стратегией по разработке продукции, в которой сочетаются передовые технологии и экологическая ответственность. Мы стремимся укреплять наши лидирующие позиции, и пришло время идти вперед с нашим расширенным семейством самолетов Global».

«Новое семейство самолетов Global будет создано на основе существующих успешных моделей Global 5000 и Global Express XRS категории больших административно-деловых самолетов, - сказал президент Bombardier Business Aircraft Стив Ридольфи (Steve Ridolfi). - Мы концентрируемся на предложении самолета, который максимально эффективен и, одновременно, предлагает непревзойденную адаптируемость для наших заказчиков. Они требуют самое лучшее, что отрасль должна предложить, и самолет Bombardier Global обеспечит это. Мы поделимся более подробной информацией об этом впечатляющем семействе самолетов со всеми на нашем мероприятии, посвященном запуску программы».



Гибрид от Eurocopter



Eurocopter начал летные испытания высокоскоростного гибридного прототипа Х3. Этот вертолет знаменует собой новый этап на инновационном пути компании.

Прототип Х3 является продолжением развития концепции высокоскоростного, дальнего гибридного вертолета (H3), который должен сочетать в себе возможности вертикального взлета и посадки с высокой крейсерской скоростью более 220 узлов.

Х3 имеет два турбовальных двигателя, которые приводят в действие пятилопастной несущий винт и два тянущих винта, установленные на концах коротких неподвижных крыльев. Такое расположение несущего и тянущих винтов позволяет Х3 получить скорость турбовинтового самолета и способность полностью зависать. Эта концепция разрабатывается для таких работ, где операционные расходы, продолжительность полета и успех миссии напрямую зависят от максимальной крейсерской скорости полета.

Первый полет прототипа Х3 был совершен 6 сентября 2010 в южной Франции в испытательном центре DGA в Истрес, который находится под управлением французского правительственного агентства DGA (разработка перспективных военных технологий) и обеспечивает безопасную и контролируемую обстановку. Первоначальные испытания будут продолжаться до декабря на пониженной мощности, с постепенным увеличением скорости до 180 узлов. После трехмесячной проверки и корректировки Х3 возобновит полеты в марте 2011 года с целью достижения устойчивой крейсерской скорости свыше 220 узлов (407 км/ч).

В советское время вертолет подобной схемы пытались создать ОКБ Камова. Винтокрыл (так называли эту машину) Ка-22 имел два двигателя мощностью по 5900 л.с. и взлетный вес до 37 тонн. Первый полет совершил в 1959 году. Было изготовлено 4 машины. Максимальная скорость, показанная на испытаниях, составила 356 км/ч. Но из-за двух катастроф работы над этим вертолетом прекратили.



Fokker поставил 500 хвостовых секций Gulfstream G550/GV

20 сентября 2010 компания Fokker передала представителям Gulfstream Aerospace Corporation 500-ю секцию хвостового оперения для программы Gulfstream GV/G550.

15-летнее сотрудничество между Fokker Aerostructures и Gulfstream оказалось чрезвычайно успешным и демонстрирует командный дух в истинном смысле этого слова. А G550 сочетает в себе комфорт и сверхбольшую дальность с высоким качеством и безопасностью.

Fokker осуществляет сборку хвостовой части на своем заводе в Папендрехт, а производство и обработку композитных компонентов осуществляется на фабрике в г. Хогевен.

Хорошая работа в программе G550/GV стала определяющим фактором выбора в 2008 году Fokker Aerostructures для проектирования и производства хвостового оперения и панелей, а также производства стыковочных узлов фюзеляжа для нового бизнес джета G650. Это еще более укрепило позицию, занимаемую компанией Fokker на рынке бизнес джетов. При проектировании оперения G650 был применен ряд революционных нововведений, таких как применение нового поколения композиционных материалов и использование нового метода сварки. 



КАПО может получить лицензию на выпуск самолетов Diamond



На базе Казанского авиационного производственного объединения им. Горбунова может быть организовано лицензионное производство австрийских легких многоцелевых самолетов. «Переговоры по организации в России лицензионного производства легких многоцелевых самолетов уже ведутся с российской стороной», — сообщила менеджер по маркетингу и продажам компании Diamond Aircraft Анна Столбовая. По ее словам, в России может быть организован выпуск двух самолетов разработки компании Diamond Aircraft — одномоторного двухместного DA40 и двухмоторного четырехместного DA42.

Г-жа Столбовая отметила, что «интерес российской стороны к самолетам Diamond Aircraft обусловлен тем, что компания является лидером в создании, производстве и применении в авиастроении самых современных композиционных материалов». «На сегодняшний день компания построила более 3500 легких самолетов, которые практически полностью состоят из композиционных материалов», — сообщила Анна Столбовая. По ее словам, Diamond Aircraft ежегодно выпускает до 250 самолетов типа DA42 и до 150 легких самолетов Katana и Dimona. 

Вертолеты над Петербургом

В конце прошлой недели правительство Петербурга выделило автономной некоммерческой организации (АНО) «Альянс-авиа» под изыскательские работы для строительства вертодрома два участка общей площадью 15,4 га на Взлетной улице, у аэропорта «Пулково» и КАД. «Альянс-авиа» уже получал их под те же цели в августе 2009 г. и, по словам гендиректора Сергея Григорца, не успел завершить изыскания. Они закончатся к концу года, сообщил Григорец, отказавшись уточнить подробности.

По данным ЕГРЮЛ, «Альянс-авиа» учредили в 2004 г. Борис Мурашов, тогда — руководитель ФГУ «Дирекция по строительству транспортно-обходо Санкт-Петербурга», и его заместитель Николай Горшнев. Мурашов сейчас возглавляет комитет по развитию транспортной инфраструктуры. Горшнев до недавнего времени работал в дирекции по дорожному строительству комитета.

Мурашов и Горшнев утверждают, что вышли из учредителей «Альянс-авиа» около двух лет назад. Это подтверждает Григорец, не называя нынешних участников АНО.

Управляющий партнер ЛСМС Дмитрий Золин полагает, что вертодром будет востребован только в случае комплексного решения вопроса. «Для успешного развития вертолетных полетов недостаточно существования площадки: необходимо открыть воздушные границы Петербурга для частного авиа-транспорта, организовать посадочные площадки в центре города, чтобы люди не тратили время в пробках на выезде из зоны Пулково. Кроме того, необходимо привлечь компанию, которая будет заниматься организацией подобных авиа-перевозок. Плюс не стоит забывать, что сейчас все стараются сокращать свои расходы, поэтому спрос на вертолетные полеты будет существенно ниже, чем он мог бы быть в период экономического роста», — полагает эксперт. 

Эксперты осторожничают.

Эксперты UBS Investment Research выпустили очередной обзор рынка бизнес джетов. И по их мнению, за последние два месяца общий индекс состояния рынка бизнес джетов упал. Аналитики UBS Investment Research сообщают, что составной индекс снизился на 8%, до 37 пунктов. Снижение этого показателя происходит уже на протяжении двух последних исследований, притом, что индекс находится в зоне ниже уровня в 50 пунктов. Такой порог условно разделяет растущий и снижающийся рынки. Особенно в отчете отмечается, что такая ситуация наблюдается после стабильного первого полугодия, в котором индекс находился в районе уровня в 50 пунктов в течение трех последовательных исследований.

Индекс UBS Business Jet - это собственный параметр UBS, предназначенный для обобщения результатов опросов. В индексе учитываются все факторы, так или иначе влияющие на него, но с разной весовой долей, которая определяется экспертами. Индекс UBS Business Jet оценивается по шкале от 0 до 100. При значении индекса 51-100 рыночные условия находятся на подъеме, значение 50 означает стабильность, и 0-49 ухудшение рыночных условий. При ответах на вопросы респонденты выбирают из трех вариантов «лучше», «хуже» и «без изменений».

Все пять компонентов индекса в нынешнем отчете снизились по сравнению с последним июльским обзором. Индекс покупательского интереса сократился на 10%, до 49 пунктов. А этот показатель является самым весомым при расчете общего индекса.

Также снизился индекс цен, который упал с 43 до 39 пунктов. А индекс уровня подержанных самолетов на рынке остановился на шести пунктах, сразу потеряв

три пункта с июля. В то же время индекс готовности клиентов к покупке остался без изменений - на уровне 36.

Светлым моментом среди составляющих общего индекса в данном отчете стал индекс 12-месячного прогноза, который составил 70 пунктов, и почти не отличается от уровня июльского исследования. Также остался неизменным показатель абсолютной конъюнктуры рынка. Но его уровень пока находится в депрессивной зоне. Это связано с разнонаправленным действием двух факторов: небольшому уменьшению количества «свежих» подержанных самолетов на вторичном рынке противостоит небольшое ухудшение условий финансирования.

«В целом, мы видим риск замедления восстановления, которое определяется избыточным предложением подержанных самолетов, слабостью рынка долевого владения и осторожным прогнозом для Европы», заключил аналитик UBS Давид Штраус.

Также на этой неделе компания JetNet выпустила отчет по вторичному рынку деловых самолетов и

вертолетов за восемь месяцев 2010 года в сравнении с тем же периодом 2009 года. При сравнении с кризисным 2009 годом показатели этого года смотрятся неплохо.

Наибольшее изменение в рассматриваемом периоде показал вторичный рынок реактивных деловых самолетов. Количество выставленных на продажу бизнес джетов уменьшилось по сравнению с 2009 г. на 2,5%, с 17,4% до 14,9% от общего количества находящихся в эксплуатации самолетов. Но наиболее важным показателем является процентное изменение количества сделок купли-продажи на вторичном рынке бизнес джетов – этот показатель по сравнению с прошлым годом вырос на 30,1%. Однако в августе 2010 года время экспозиции на вторичном рынке воздушных судов всех категорий увеличилось в пределах от 40 до 124 дней по сравнению с началом года. Сегмент поршневых вертолетов стал единственным на рынке, показавший увеличение средней запрашиваемой цены - на 2,4%. Но в то же время только поршневые вертолеты продавались в 2010 г. хуже чем в 2009, количество сделок уменьшилось на 6,4%. 

Y-T-D January to August 2010 vs 2009				
Worldwide Trend	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
% For Sale	14.9%	10.5%	6.9%	6.5%
Change - % For Sale	(-2.5) pts.	(1.2) pts.	.1 pt.	(1.1) pts.
% Change - Sale Transactions	30.1%	4.9%	18.0%	-6.4%
Change - Avg. Days on Market	77	40	93	124
% Change - Avg. Asking Prices	-2.7%	-5.7%	-7.8%	2.4%

UTair купил 20 вертолетов

ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», ведущий вертолетный оператор, приобретает 20 легких вертолетов семейства Ecureuil в рамках нового соглашения, укрепляющего долгосрочное стратегическое партнерство с вертолетостроительной компанией Eurocopter.

Андрей Мартиросов, генеральный директор ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», Лоранс Ригolini (Laurence Rigolini), генеральный директор Eurocopter Vostok в присутствии Кристиана Гра (Christian Gras), исполнительного вице-президента группы Eurocopter, подписали соглашение о поставке 20 легких вертолетов Eurocopter семейства Ecureuil - однодвигательных AS350 B3 и двухдвигательных AS355 NP. Поставки вертолетов намечены на период с лета 2011 года по весну 2013 года.

«Пополнение нашего флота двадцатью легкими вертолетами семейства Ecureuil укрепит лидирующие позиции «ЮТэйр» на российском и мировом вертолетном рынке. Эти легкие вертолеты соответствуют наивысшим стандартам отрасли и востребованы нашими клиентами в России и за рубежом», - заявил Андрей Мартиросов.

«В России это крупнейший заказ в сегменте легких вертолетов. Подписание этого контракта свидетельствует о выходе на новый уровень партнерства между крупнейшим мировым вертолетным оператором и ведущим мировым производителем вертолетов и открывает новый этап коммерческой эксплуатации однодвигательных вертолетов Eurocopter в России», - добавил Кристиан Гра, исполнительный вице-президент группы Eurocopter.

С 2006 года «ЮТэйр» успешно использует вертолеты



Eurocopter типов AS350 B3, AS355 N и BO105 для выполнения широкого круга задач, от VIP-перевозок и обслуживания нефтегазовой отрасли до экстренных медицинских перевозок. «Авиакомпания «ЮТэйр» стала первым заказчиком на 15 средних двухдвигательных вертолетов EC175 с опционом еще на 15 машин.

«Новый заказ на вертолеты Ecureuil является значительным достижением в укреплении дальнейшего сотрудничества с нашим стратегическим партнером - компанией «ЮТэйр» и подтверждает, что наши вертолеты соответствуют

самым жестким операционным требованиям «ЮТэйр». В рамках сотрудничества двух компаний в Тюмени создан сертифицированный центр по техническому обслуживанию вертолетов Eurocopter и вскоре откроется учебный центр по подготовке летно-технического состава. Это обеспечивает надежную поддержку эксплуатации вертолетов Eurocopter в России, как входящих в парк «ЮТэйр», так и машин других заказчиков», - сказала Лоранс Ригolini (Laurence Rigolini), генеральный директор Eurocopter Vostok.



Путь к клиенту через новые медиа

17 сентября в рамках выставки Jet Expo 2010 состоялся семинар «Деловая авиация: путь к клиенту через новые медиа», организованный компаниями JetCo и Urcast Media при поддержке Ассоциации деловой авиации (ОНАДА) и журнала JET.

Участниками семинара стали руководители ведущих компаний рынка бизнес-авиации: производители бизнес-джетов и вертолетов, российские и европейские операторы, брокеры, представители отраслевых СМИ. Собравшиеся горячо обсуждали возможности использования социальных сетей и мобильных устройств нового поколения для развития бизнеса, рассматривали кейсы в рамках прозвучавших докладов на темы:

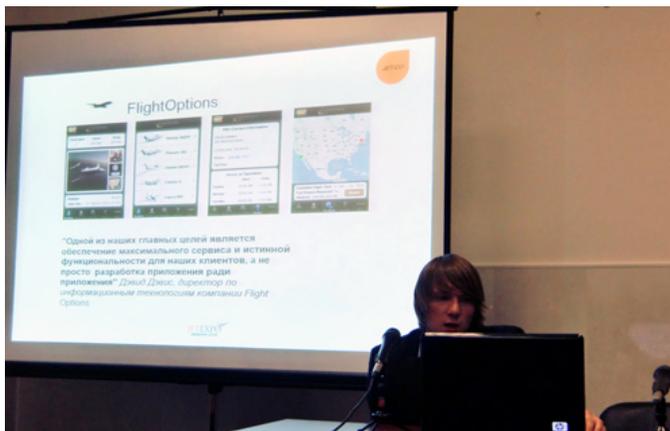
«Продвижение услуг деловой авиации через мобильные приложения iPad, iPhone» (докладчики Денис Мазирка, Генеральный директор компании JetCo, Дмитрий Водяной, руководитель направления mobile JetCo)

«Персональный брендинг в социальных сетях» (докладчик Иван Веретенников, управляющий партнер Urcast, главный редактор «Altitude»)

«Продвижение услуг деловой авиации в социальных сетях» (докладчики Алексей Плешанов, управляющий партнер JetCo, Александр Сарнычев, руководитель направления social media JetCo)

«Практика социальных медиа: журнал JET в Facebook» (докладчик Алексей Королев, управляющий партнер Urcast, главный редактор журнала JET).

Вот как сами организаторы семинара комментируют актуальность тематики для рынка бизнес-авиации:



Денис Мазирка: «Считаю проведение данного семинара весьма своевременным!

Многие топовые бренды уже обратили внимание на возможности социальных сетей и touch медиа и стали активно их использовать. Как правило, подобные вещи доходят до компаний, специализирующихся на товарах и услугах деловой авиации, медленнее, чем, наверное, на каком-либо другом рынке. Это обусловлено и уникальностью аудитории и устойчиво сложившимися стереотипами. Так что остается надеяться, что наконец, компании трудящиеся в сфере деловой авиации, примут активное участие в продвижении своих услуг через открывшиеся возможности новых медиа».

Алексей Плешанов: «Рынок российской деловой авиации, на мой взгляд, работает всего лишь на процентов 30% от своего потенциала. Я говорю о том, что многие потенциальные клиенты джет-чартеров имеют весьма поверхностные представления об услуге и до сих пор летают первым классом. Во многом это связано с ограниченными маркетинговыми возможностями, которые могут

использовать компаний отрасли: ТВ, радио, глянец мало эффективны. К примеру, брокеры вообще фактически обречены на SEO (продвижение в поисковиках). И здесь социальные медиа, пожалуй, со своим диапазоном возможностей могут в ближайшем будущем изменить положение вещей.»

Алексей Королев: «Всего несколько месяцев назад стартовали продажи нового планшета компании Apple - iPad. Считается, что эта штука знаменует собой революцию в медиа. Так или иначе - а на днях, например, небезызвестная компания Jerpessen объявила о создании специального приложения для iPad. Оно позволит подписчикам сервиса пользоваться навигационными картами при помощи этого планшета. Люди тратят минуты своего времени, рассматривая рекламные приложения в iPad, тогда как традиционные медиа не могут задержать их внимания и на пару секунд».

Юлия Дьяконова, руководитель проектов JetCo: «Один за другим консервативные luxury-бренды начинают экспансию в социальные сети и iPad. Сейчас наступает время отступить от стереотипов и проявить дальновидность в плане новых технологий и успеть первыми внедрить все те возможности, которые они предлагают. Глава Microsoft, Билл Гейтс, сказал: «если вас нет в социальных сетях, вас нет в бизнесе» и это не преувеличение. Компаниям рынка бизнес-авиации необходимо идти к клиенту через новые медиа, тем более что сейчас это можно делать за приемлемые деньги и быть первым, заметным, передовым, быть лидером. Наша компания готова помочь в этом.»

Организаторы выражают благодарность собравшимся на семинар.



Бизнес на крыльях

На салоне JetExpo-2010 не только демонстрировались последние новинки самолетов класса VIP, но и обсуждались пути выхода из кризиса, который именно бизнес-авиацию затронул очень сильно.

Открыто говорилось, что восстановление рынка бизнес-перевозок остается скорее надеждой, чем реальностью. В качестве примера можно привести такой показатель: в 2008 году свои экспозиции на JetExpo показывала 91 компания, сейчас оказалось лишь 58 участников.

Среди участников салона уменьшилось количество ключевых игроков отрасли - операторов деловой авиации и производителей самолетов. Некоторые фирмы и вовсе разорились. Тем не менее экспозиции салона, которые размещались в "Крокус Экспо" и во Внуково-3, были достаточно яркими и информативными. Даже удивительно, но, несмотря на все экономические потрясения, интерес к самолетам класса VIP в России не снижается.

Возможно, это объясняется тем, что деловая авиация на внутреннем рынке нашей страны присутствует очень давно. После войны организации, причастные к работам над атомной бомбой, стратегическими бомбардировщиками и ракетами, обзавелись собственным авиапарком. Салоны таких лайнеров полностью переоборудовались. В них появились служебные кабинеты, совещательные комнаты, отдельные места для отдыха и многое другое, что значительно позже стало естественным атрибутом бизнес-джетов.

Сейчас деловая авиация делится на несколько видов. Есть очень комфортные самолеты для доставки избалованных пассажиров к месту проведения



бизнес-встреч или отдыха, они, как правило, небольшие и для совещаний не предназначены. Есть настоящие летающие офисы. В таких лайнерах максимум удобств. Они разбиты на отдельные отсеки, в которых можно вести сразу несколько переговоров. Есть каюта главного пассажира. Как правило, обязательно наличие душа. А есть настоящие летающие дворцы, отделка которых может стоить больше самого авиалайнера. В кулуарах салона говорилось о том, что один из российских олигархов выразил желание купить самый большой в мире пассажирский самолет А-380 и переделать его в свою крылатую резиденцию.

Центральный аэрогидродинамический институт оценил перспективу развития рынка деловой авиации. Некоторые цифры были опубликованы в информационном обзоре ShowObserver JetExpo-2010. По мнению экспертов ЦАГИ, численность российского парка бизнес-самолетов к 2025 году достигнет

600 самолетов. При этом наибольшим спросом будут пользоваться два типа специализированных административных самолетов.

Один должен иметь высокую дозвуковую скорость полета и дальность до 3500 км. Другой тип - это сверхзвуковой бизнес-джет, предназначенный для тех, кто живет по принципу: время - деньги.

Несмотря на то что оценку делали специалисты высокого класса, с ними можно поспорить. Они явно недооценили емкость внутреннего рынка и динамику его развития. Уже сейчас в собственности россиян - частных лиц и крупных компаний - находится не менее 450 самолетов. Возможно, и больше. Точное число определить трудно, так как большинство машин зарегистрировано на Западе. Их бы регистрировали и на родине, но отечественное воздушное законодательство настолько отстало от темпов роста рыночной жизни, что регистрация частных VIP-самолетов у нас не только невыгодна, но и чрезвычайно сложна. К тому же ряд бизнесменов опасаются, что как только они объявят о том, что являются владельцами собственных самолетов, так сразу привлекут к себе внимание контрольно-финансовых органов или криминальных структур. Между тем регистрация частного бизнес-джета за рубежом не только сказывается на наполняемости государственного бюджета, но и отягощает жизнь деловым людям, если им вдруг потребуется начать активно летать внутри России.

Как считают эксперты, выполняя полеты по России на воздушных судах с иностранной регистрацией, их владельцы неизбежно столкнутся с рядом юридических рисков и с риском возникновения ответственности. В случае летного происшествия или

продолжение

иной нештатной ситуации есть опасность остаться без страховых выплат и даже вероятность изъятия самолета у его владельца. Такие случаи, увы, были.

Тем не менее большинство самолетов деловой авиации, прямо или косвенно принадлежащих российским юридическим и физическим лицам, продолжают регистрироваться за рубежом. Дело в том, что помимо перечисленных выше опасений быть заподозренными в финансовых нарушениях или стать жертвами преступного рэкета есть еще и банковская тонкость.

Многие иностранные банки предпочитают, чтобы на их кредиты, залоги и лизинговые займы не распространялось российское право. К тому же на Западе пока еще несравнимо выше уровень технического обслуживания частных самолетов по сравнению с Россией. Тем не менее доля частных самолетов, принадлежащих гражданам России и регистрируемых в России, будет расти. Это объективная реальность.

В мировой бизнес-авиации появилась еще одна интересная тенденция, которая в последнее время находит немало сторонников и в нашей стране. Суть ее в том, что появляются целые компании, специализирующиеся на предоставлении в аренду бизнес-джетов самого различного класса. Все расходы по содержанию и эксплуатации VIP-самолетов компания берет на себя, так же как и оформление разрешительных документов на полеты через государственные границы или внутри одной страны. Клиенту остается лишь сделать своевременный заказ и перечислить перечень необходимых ему услуг. Уже появились настоящие клубы бизнесменов,



пользующихся только арендованными самолетами. С одной стороны, это значительно дешевле, чем содержать свой собственный борт, а с другой - сохраняются все удобства бизнес-перелетов.

Эта услуга рассчитана в первую очередь на состоятельных, но не безумно богатых людей. Если бизнесмен - активный деловой человек, но его личный капитал составляет десять - двадцать миллионов долларов, то содержать собственный самолет ему будет накладно. А вот быть членом клуба арендаторов бизнес-джетов самого высокого класса - вполне по карману. Клиентам предлагаются самые различные и весьма привлекательные программы вплоть до долевого владения любимым самолетом.

Салоны лайнеров, предоставляемых, так сказать, работающим миллионерам, максимально комфортны

и оформлены лучшими дизайнерами интерьеров частных самолетов. На борту обязательно имеется полный комплект информационных услуг, включая новейшие системы связи и развлечений. Пассажиры этих самолетов имеют возможность в полете хорошо пообедать, отдохнуть и эффективно поработать.

С учетом того, что рынок авиаперевозок в Западной да и в Восточной Европе почти максимально насыщен, Россия становится все более привлекательной для авиаперевозчиков всего мира, в том числе тех, кто специализируется на услугах VIP-класса. Многие уверены, что нашу страну ждет бум развития региональной авиации, в которой бизнес-джеты сыграют заметную роль.

Сергей Птичкин

Источник: Российская бизнес-газета

Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 27 сентября по 3 октября 2010 г.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в Европе, в США и в мире
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные европейские маршруты.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 27 сентября по 3 октября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	54	43	17	13	13	21	55	122
Германия	48	76	133	22	5	25	54	251
Франция	10	133	130	50	9	58	86	218
Швейцария	12	35	60	51	2	22	67	85
Италия	4	13	3	3	2	3	14	39
Австрия	10	40	37	37	5	6	45	127
Россия	11	23	67	69	45	36	9	316

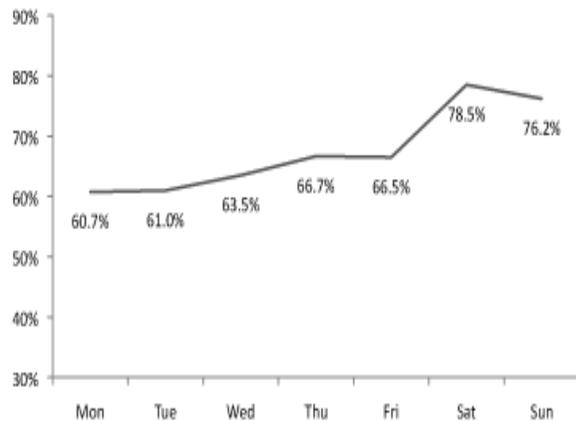
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 27 сентября по 3 октября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	16	5	3	4	0	2	7	13
Германия	8	41	10	0	1	3	0	17
Франция	6	11	4	4	1	9	2	16
Швейцария	2	0	1	6	1	3	1	8
Италия	1	0	5	1	6	3	0	2
Австрия	3	1	11	9	9	7	5	7
Россия	6	0	2	0	1	2	0	3

Индекс наличия свободных самолетов

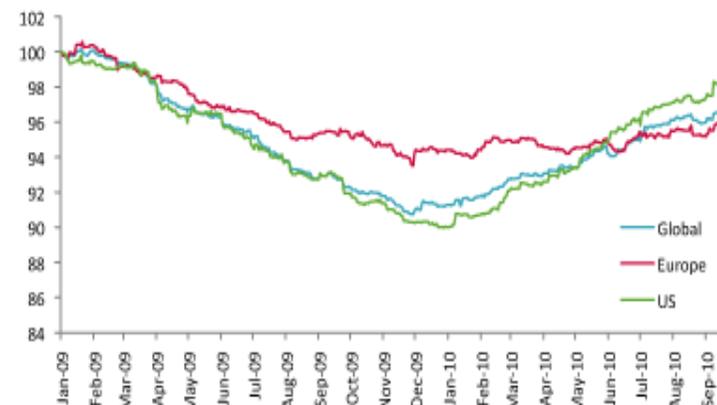
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

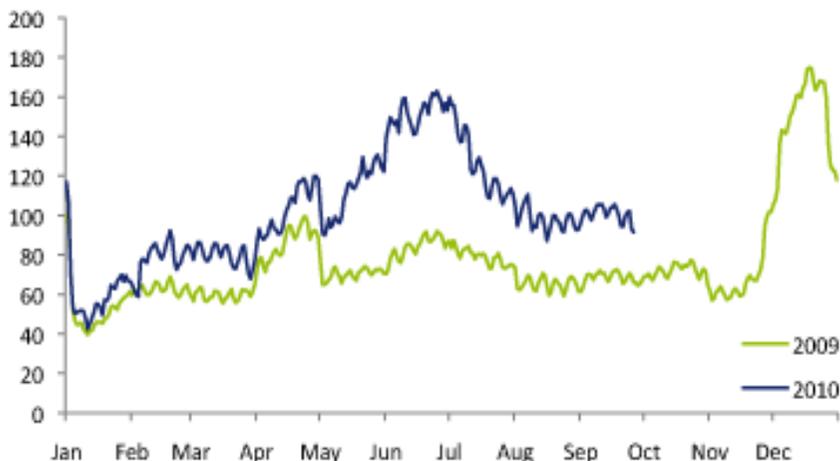
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1584	€ 1538	€ 1530
Cessna Citation Excel	€ 2711	€ 2622	€ 2619
Bombardier Challenger 604	€ 4722	€ 4639	€ 4486

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

Стоимость рассчитана на основе 26 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 33 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ле Бурже - Женева	93
2	Женева - Ле Бурже	88
3	Лутон - Ницца	86
4	Ницца - Ле Бурже	82
5	Ле Бурже - Ницца	70
6	Ницца - Лутон	58
7	Ле Бурже - Манделье (Канны)	57
8	Пальма де Майорка - Лутон	55
9	Ницца - Женева	55
10	Фарнборо - Ницца	53

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.