



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 43 (48) 4 декабря 2010 г.

АНАЛИТИКА

ФВО с нуля за две недели

Лондонское агентство Oriens Advisors, специализирующееся на консалтинговых услугах в сфере бизнес-авиации, и барселонское архитектурное бюро Cesar Martinell & Associates объединили усилия для создания проекта “сборно-разборных” зданий для комплексов наземного обслуживания деловых самолетов (Fixed Base Operator, FBO).

Состоящая из готовых модулей конструкция здания может быть собрана за две недели, стоимость квадратного метра готовой площади составит от 850 до 1200 евро в зависимости от предпочтений заказчика. В здании разместятся офисы, конференц-залы, служебные помещения, комнаты отдыха экипажей и прочие помещения, стандартные для любого FBO. Дизайн комплекса вдохновлен работами Гауди. По словам Цезаря Мартинелла, “это интеллигентное сочетание геометрии, экономии и технологии”. Конструкция предполагает несколько инновационных технологических решений, таких как размещение солнечных батарей на крыше, изготовление несущих структур из легких металлических сплавов, а также возможность утилизации и вторичного использования строительных материалов после разборки здания. Срок службы таких “сборно-разборных” комплексов, которые в пике традиционному значению термина FBO дизайнеры назвали Flexible Based Operations, — до пятидесяти лет, но разработчики делают ставку на разовые краткосрочные проекты, связанные с резким увеличением числа VIP-пассажиров в местах проведения культурных и спортивных мероприятий. Еще одна аудитория, на которую ориентируются авторы проекта, это небольшие аэропорты, в недавнем прошлом — совместного базирования, перепрофилируемые на обслуживание рейсов деловой авиации. Таких аэропортов довольно много на территории стран бывшего социалистического лагеря.

Елизавета Казачкова, АТО



Вторичный рынок в октябре 2010

JetNet выпустила отчет по вторичному рынку деловых самолетов и вертолетов в октябре 2010 по сравнению с октябрём 2009 г.

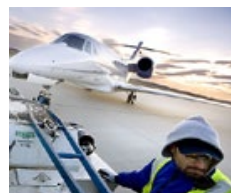
стр. 5



Jetalliance East вышла на российский рынок

Jetalliance East совместное предприятие компаний Аэрофлот-Российские авиалинии и австрийского холдинга Jetalliance Holding AG была создана в июле 2010 года.

стр. 7



Наземный монополизм

1 декабря 2010 г. в офисе Общественной организации «Деловая Россия» прошел Круглый стол «Применение антимонопольного законодательства РФ для сферы обслуживания деловой авиации и АОН в российских аэропортах».

стр. 9



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 29 ноября по 5 декабря 2010 г.

стр. 11

Абсолютно НОВЫЙ G650.

Быстрее, дальше и больше всех

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



Dassault Falcon о перспективах развития на Ближнем Востоке



инфраструктуру поддержки клиентов - компания открыла региональный офис продаж в Дубае, а также второй в регионе авторизованный сервисный центр в Саудовской Аравии.

«Хотя пока бизнес среда в этом регионе остается сложной, но уровень доверия среди клиентов начинает повышаться. В последние два квартала текущего финансового года спрос на большие бизнес джеты Dassault показал большой рост по сравнению с малыми самолетами, стоимость которых гораздо ниже. Даже если это не истинный отскок, то такую тенденцию можно рассматривать как восстановление. Западные страны еще борются с пережитками кризиса, но уже сегодня мы видим достаточно активных игроков рынка - Индия, Южная Америка, Азия, и, собственно говоря, Ближний Восток. На Ближнем Востоке у Dassault есть определенное преимущество благодаря военному сотрудничеству и безукоризненной репутации после поставок истребителей Mirage», - отмечает Джон Розенвеллон, президент и генеральный директор Dassault Falcon.

«Инвестиции, сделанные в инфраструктуру сектора деловой авиации, разумеется, являются надежной опорой для развития деловой авиации как таковой на Ближнем Востоке. Сервисные центры и FBO Dassault признаны одними из лучших в мире, что дает нам возможности привлечения новых клиентов в регионе. Это результат тех инвестиций, которые мы сделали в последние годы, и которые сейчас начинают приносить свои плоды. Мы с оптимизмом смотрим в будущее и уверены в нашем успехе, и именно поэтому и продолжаем вкладывать ресурсы в расширение нашего присутствия на Ближнем Востоке. Рады сообщить, что наш партнер CAE SimuFlite откроет учебный центр в Дубае во второй четверти 2011 г», - сообщает Джон Розенвеллон.

По материалам Jets.ru

В Dassault отмечают, что на Ближнем Востоке рынок самолетов бизнес-класса растет, и в связи с этим продолжает увеличиваться флот самолетов Dassault в этом регионе. Dassault сообщает, что ожидает рост продаж на Ближнем Востоке на 30%.

На международной выставке бизнес-авиации Ближнего Востока MEBA, которая пройдет 7 - 9 декабря 2010 г. в Дубае, Dassault Falcon будет представлять свои бизнес джеты.

За последние два года Dassault Falcon поставил 14 деловых самолетов на Ближний Восток и до 2013 г. поставит еще 15 самолетов. Общее количество бизнес джетов Dassault на Ближнем Востоке в настоящее время 60, и это количество увеличится на треть в последующие три года. 40% из продаж новых самолетов приходится на модель Falcon 7X, и десятый Falcon 7X будет поставлен на Ближний Восток к концу 2010 г. Dassault продолжает совершенствовать




1-ый международный форум

Развитие аэропортов в России и СНГ

22—23 марта 2011
Мариотт Гранд Отель, Москва

Среди докладчиков форума:



Антон Бучнев
Директор Департамента
Инвестиционных Проектов
Правительство
Санкт-Петербурга



Андреа Пал
Финансовый Директор
ООО «Воздушные Ворота
Северной Столицы»,
Аэропорт Пулково



Михаил Смирнов
Генеральный Директор
Новопорт



Евгений Чудновский
Генеральный Директор
Международный
Аэропорт «Кольцово»,
Екатеринбург



Виктор Горбачев
Генеральный Директор
Ассоциация «Аэропорт»
Гражданской Авиации



Леонид Шварц
Генеральный директор
Международный
Аэропорт «Курумоч»,
Самара

Основные темы и сессии форума:

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Ключевое выступление представителей правительства стран СНГ Взгляд финансистов Интерактивная дискуссия Обзор и практические примеры успешного управления аэропортами и достижения максимально высоких финансовых результатов Интерактивная сессия по механизму Государственно-Частного Партнерства Стратегии развития маршрутной сети и связи с авиалиниями | <ul style="list-style-type: none"> Модернизация аэропортов, как основная составляющая экономического развития в регионах Специальная сессия о перспективах развития аэропортов в Украине и Казахстане Инновационные методы в оптимизации производственных процессов Интервью на сцене с лидером индустрии с участием аудитории |
|---|--|

Tel. +44 (0)20 7017 7444 | Fax +44 (0)20 7017 7447 | www.airport-development.com | info@adamsmithconferences.com

Airport

Канадское шасси для французского джета

Монреальский производитель авиационных комплектующих в пятницу 26 ноября 2010 г. сообщил о заключении контракта с Dassault Aviation на проектирование, разработку, изготовление, монтаж и содействие в сертификации новой системы шасси для нового бизнес джета. По контракту также предусмотрена поставка запасных частей в течение всего жизненного цикла самолета.

Исполнительный директор компании Жиль Лаббе сказал, что он гордится тем, что Heroux-Devtek удалось получить нового клиента. Dassault предполагает в будущем занять заметную долю на рынке средних бизнес джетов. По всей видимости, речь идет о перспективном французском суперсреднем бизнес джете Falcon SMS. Этот самолет, ориентировочной стоимостью 22-26 млн. долл. США, будет конкурировать с Bombardier Challenger 300 и Hawker Beechcraft 4000.

Потенциальная стоимость контракта будет зависеть от того, сколько самолетов в конечном итоге будет поставлено за время жизни программы, но г-н Лаббе сказал, что в течение следующих 20 лет компания сумма будет исчисляться миллионами долларов. Над этим проектом будет работать группа из 20-25 инженеров, некоторых еще предстоит нанять.

Контракт заключен таким образом, что доходы будут поступать через пять лет после того, как самолет будет построен и начнет поставляться.

Dassault уже четвертый производитель самолетов с 2007 года и третий в категории бизнес джетов, с которым Heroux-Devtek заключает контракт на проектирование и производство. Ранее были подписаны договоры с Bombardier по программе Learjet 85 и с Embraer по программам Legacy 450 и Legacy 500.

Hawker Beechcraft может заплатить неустойку концерну Airbus



Американский производитель может заплатить неустойку в размере \$60 млн. концерну Airbus за вынужденное снижение производства и недополучение прибыли из-за недопоставленных комплектующих для сборочных узлов, предназначенных для линейки бизнес-джетов Hawker Beechcraft.

По имеющейся информации, суть обвинений Airbus состоит в том, что одностороннее снижение Hawker Beechcraft объема поставок комплектующих поставило под угрозу выполнение обязательств европейским концерном перед американским производителем по условиям взаиморасчетов. Теперь все зависит от решения Международной торговой-промышленной палаты, куда обратился европейский самолетостроитель.

Напомним, Airbus производит компоненты для американской Hawker Beechcraft, включая крылья и фюзеляжи джетов Hawker 750/850/900.

В свою очередь, Hawker Beechcraft пытается выдвинуть встречный иск на взыскание с Airbus \$10 млн. за недопоставку узлов для сборки. Вопрос будет решаться в Международном арбитражном суде.

Победа Airbus может ухудшить положение Hawker Beechcraft, и без того находящейся в непростой финансовой ситуации. В отчете за третий квартал 2010 года компания отметила финансовые потери в размере \$123 млн. В этом квартале Hawker поставила всего 49 самолетов, что на 23% меньше, чем в том же квартале прошлого года. Чтобы снизить расходы, компания приняла решение уволить 800 рабочих (8% рабочей силы) и приостановила производство модели Hawker 400XP на ближайшие 24 месяца.

Подготовил Шошин Владимир
по материалам www.flightglobal.com
Источник: PrivatAERO



Противоядие «раздевающим» сканерам

Многим не по душе, что сотрудники службы безопасности в аэропортах США «раздевают» пассажиров догола с помощью сканеров. Но идея защититься от этого произвола пришла в голову всего двум людям.

Американцы Тим Джогхиген и Мэттью Райен расценивают эти «раздевания» как покушение на четвертую поправку к Конституции США, защищающей права личности. Поэтому они создали линейку нижнего белья, которое невозможно просветить с помощью аэропортовых сканеров.

В нее вошли футболки, трусы и даже носки, изготовленные с помощью особых металлических чернил, сквозь которые лучам сканеров просто не пробиться. «Эта одежда создана в качестве тихого протеста против новой реальности нашего времени, которая позволяет властям раздевать догола всех добропорядочных граждан», – пишет пара дизайнеров на своем сайте. Они также сообщают, что создали это нижнее белье в надежде спровоцировать дебаты по поводу гражданских свобод в современном обществе.

Надо думать, что когда людей в аэропортах полиция будет просить раздеваться догола в буквальном смысле, так как их трусы и футболки не просвечиваются, то эти дебаты действительно вспыхнут с новой силой. Кстати, и трусы, и футболки снабжены текстом той самой четвертой поправки. И ее можно свободно прочесть через сканер.

В то же время выяснилось, что люди думают о том, какое впечатление они произведут на сотрудников аэропорта, проводящих сканирование. При этом женщины (25%) больше мужчин (16%) переживают за свою опрятность и красоту нижнего белья. Но 39% женщин и 46% мужчин мало заботит, что другие подумают о состоянии их трусов, носков и маек.



Возможно в Лондоне появится новый аэропорт



На прошлой неделе заместитель председателя муниципальной транспортной компании Transport for London Даниэль Мойлен выступил с обращением к Правительству о включении в новую национальную политику в области авиации возможности строительства нового аэропорта на юго-востоке Лондона.

Выступая на транспортном форуме в аэропорте Станстед (Stansted Airport Transport Forum) он заявил, что Лондон будет отставать в конкуренции за инвестиции и рабочие места, если не будут обеспечены для капитала жизненно необходимые

связи с Франкфуртом, Амстердамом, Мадридом и Ближним Востоком. Г-н Мойлен ясно дал понять, что фрагментарный подход к увеличению возможностей перегруженных лондонских аэропортов не является адекватным решением проблемы, и что Лондон нуждается в новом аэропорте с несколькими взлетно-посадочными полосами. По словам чиновника, чтобы Лондону сохранить свой статус мировой финансовой столицы, строительство третьей полосы в Хитроу не достаточно.

Население Лондона вырастет на 1,3 млн. человек в течение следующих двадцати лет, а трафик авиационных пассажиров за этот же период увеличится вдвое по сравнению с нынешними показателями. А столичные аэропорты уже работают на пределе своих пропускных мощностей.

Даниэль Мойлен в настоящее время готовит доклад мэру Лондона, в котором будут рассматриваться все варианты расширения пропускной способности столичных аэропортов. В настоящее время есть ряд вариантов, однако строительство новой взлетно-посадочной полосы в Хитроу не рассматривается мэром. Пока какого-либо определенного решения по этому вопросу нет, но г-н Мойлен надеется, что доклад даст толчок для прений по вопросу расширения пропускной способности аэропортов. В то же время мэр считает, что правительство должно включать возможность строительства нового аэропорта в предварительном исследовании в рамках новой национальной политики в области авиации.

Даниэль Мойлен считает, что для строительства аэропорта наиболее подходящее место в районе устья Темзы.



Вторичный рынок в октябре 2010

JetNet выпустила отчет по вторичному рынку деловых самолетов и вертолетов в октябре 2010 по сравнению с октябрём 2009 г.

Среди подержанных самолетов наибольшее изменение по сравнению с прошлым годом показал вторичный рынок бизнес джетов. На конец октября 2010 г. количество выставленных на продажу деловых самолетов составило 15,2% от всего флота, а в октябре 2009 г. этот показатель составлял 16,7%. Также на рынке бизнес джетов произошло наибольшее

увеличение количества сделок – по сравнению с 2009 г. этот показатель вырос на 16%. Вторичный рынок турбовинтовых самолетов подвержен меньшим колебаниям: количество выставленных на продажу самолетов составило 10,7%, уменьшившись на 0,7% по сравнению с 2009 г.; количество сделок на рынке турбовинтовых самолетов увеличилось только на 4,5%. Но другой показатель вторичного рынка – время экспозиции воздушного судна на рынке – ухудшился по сравнению с 2009 г. Чтобы продать в 2010 году самолет, необходим больший срок, от 41 до



93 дней. Также уменьшилась средняя запрашиваемая цена – бизнес джетов на 12,6%, турбопропов на 2,6%.

Положение на рынке подержанных вертолетов скорее всего связано с разной целевой аудиторией турбинных и поршневых вертолетов: поршневые вертолеты покупают в основном частники, а турбинные ориентированы на корпоративных заказчиков. Сегмент подержанных поршневых вертолетов является единственным на рынке, в котором произошло увеличение средней запрашиваемой цены (рост на 1%). С другой стороны, поршневые вертолеты хуже продаются - снижение операций купли-продажи на 11%. В то же время в сегменте турбинных вертолетов наблюдается примерно такая же тенденция, как и на рынке подержанных самолетов, за исключением количества вертолетов на рынке (произошло увеличение на 0,4%).

Table 1

| Y-T-D January to October 2010 vs 2009 | | | | |
|---------------------------------------|-------------------|---------|-------------|----------|
| Worldwide Trend | Business Aircraft | | Helicopters | |
| | Jet | T/P | Turbine | Piston |
| % For Sale | 15.2% | 10.7% | 7.2% | 6.8% |
| Change - % For Sale | (1.5) pts | (.7) pt | .4 pt | (0.6) pt |
| % Change - Sale Transactions | 16.0% | 4.5% | 15.2% | -11.0% |
| Change - Avg. Days on Market | 74 | 41 | 93 | 88 |
| % Change - Avg. Asking Prices | -12.6% | -2.6% | -11.6% | 1.0% |

Source: JETNET



Результаты третьего квартала 2010 г. Bombardier

Вчера 2 декабря 2010 г. Bombardier Inc. объявила о результатах третьего квартала 2010 финансового года, закончившегося 31 октября:

- Консолидированная выручка составила \$ 4 млрд., по сравнению с \$ 4,6 млрд. в прошлом финансовом году
- EBITDA - \$ 332 млн., по сравнению с \$ 388 млн. в прошлом финансовом году
- EBIT - \$ 228 млн. или 5,7 % от выручки, по сравнению с \$ 262 млн. или 5,7 % от выручки в прошлый финансовый год
- Чистая прибыль составила \$ 143 млн., по сравнению с \$ 168 млн. в прошлом финансовом году
- Прибыль на одну акцию составила \$ 0,08 по сравнению с \$ 0,09 в прошлом финансовом году
- Свободный денежный поток \$ 132 млн., по сравнению с тем же параметром в размере \$ 72 млн. в прошлом финансовом году
- Денежная наличность в размере \$ 2,7 млрд.
- Портфель заказов на 31.10.2010 - \$ 48,9 млрд, по сравнению с \$ 43,8 млрд. на 31 января 2010.
- Запуск программ новых бизнес джетов Global 7000 и Global 8000

«Очередной раз транспортное подразделение компании показывает сильный результат, принося новые заказы», сказал президент и генеральный директор Bombardier Inc. Пьер Бодуан. «В общем объеме заказов группы компаний это подразделение принесло \$ 32,7 млрд., и по сравнению с началом года этот показатель вырос на 21%. Впервые получен заказ из Европы на семейство высокоскоростных поездов ZEFIRO, а также в этом квартале поступил заказ из Бразилии на 21 километр монорельсовой дороги». «В то время, как нынешнее состояние рынка бизнес и коммерческой авиации по-прежнему



Семейство бизнес джетов Global

пока неустойчиво, фундаментальные факторы показывают хорошие долгосрочные перспективы. Исходя из этого Bombardier Aerospace продолжает работать над новыми программами, и в сентябре было объявлено о начале разработки бизнес джетов Global 7000 и Global 8000».

Результаты работы Bombardier Aerospace

Доход Bombardier Aerospace в третьем квартале составил \$ 1,8 млрд., по сравнению с \$ 2,1 млрд. в прошлом финансовом году. EBIT составил \$ 87 млн. или 4,7 % от выручки в третьем квартале, закончившемся 31 октября 2010 г., по сравнению с \$ 103 млн. и 5,0 % от выручки за тот же период в прошлом финансовом году. Свободный денежный поток составил \$ 234 млн. по сравнению с \$ 61 млн. за тот же период прошлого финансового года.

Авиационное подразделение получило 23 чистых заказа, в то время как за тот же период прошлого года было получено только 7 заказов. Портфель заказов Bombardier Aerospace по состоянию на 31 октября 2010 г. составил \$ 16,2 млрд. уменьшившись по сравнению с этим показателем на 31 января 2010 года, когда он равнялся \$ 16,7 млрд.

В третьем квартале, закончившемся 31 октября 2010 года, компания поставила 53 самолета, что немного меньше результата за тот же период прошлого года, когда был поставлен 61 самолет. Из поставленных 53 самолетов, 33 пришлось на бизнес джеты, 19 на коммерческие самолеты, и был поставлен один самолет-амфибия. В прошлом финансовом году за тот же период было поставлено 33 деловых самолета, 27 коммерческих и один самолет-амфибия.



Jetalliance East вышла на российский рынок

Jetalliance East, совместное предприятие компаний Аэрофлот-Российские авиалинии и австрийского холдинга Jetalliance Holding AG, была создана в июле 2010 года. Доли в совместном предприятии распределены следующим образом: по 49% принадлежит «Аэрофлот – Российские авиалинии» и «Jetalliance Holding AG» и 2% владеет компания «Авиационный холдинг».

В настоящее время оператор эксплуатирует четыре самолета отечественного производства (два Ту 134 и два Як 42) и два самолета производства компании Cessna Aircraft (Citation CJ 3 и Citation Sovereign). Первый Sovereign (модель C680 – бортовой номер OE-GJM) находится в Международном аэропорту Шереметьево, где проходит процедуру таможенного оформления. Второй бизнес джет – CJ3 (модель C525B – бортовой номер OE-GMZ), прибудет в самое ближайшее время. Уже на середину декабря намечены первые рейсы. Самолеты внесены в свидетельство эксплуатанта нового перевозчика, что позволит авиакомпаниям выполнять внутренние перевозки по России совершенно легально. Кроме этого особое внимание необходимо обратить на тот факт, что все члены экипажей, осуществляющие полеты на «иномарках» - россияне. А всего в настоящее время в Jetalliance East работают 75 человек.

В компании отметили, что в 2011 году парк отечественных самолетов останется в эксплуатации, но с 2012 года эти самолеты постепенно будут выводиться из флота, и на замену им придут бизнес джеты производства Cessna Aircraft.

Базовым аэропортом Jetalliance East станет Международный аэропорт Шереметьево, однако,



как отметили в компании, по желанию клиентов вылет может быть осуществлен из любого аэропорта московского авиационного узла. Также в аэропорте Шереметьево для технического обслуживания самолетов американского производства введена в эксплуатацию линейная станция технической поддержки, где австрийские специалисты смогут осуществлять работы по обслуживанию воздушных судов.

Помимо авиационных перевозок новая компания планирует оказывать и дополнительные услуги, связанные с управлением воздушными судами. При передаче воздушного судна в управление компании владелец сохраняет полный контроль над самолетом. Jetalliance East будет действовать как управляющая компания, представляющая интересы владельца при

полной конфиденциальности услуг. Компания будет осуществлять планирование полетов, управление экипажами, диспетчерскую работу, техническое обслуживание и ангарное хранение, а также взмет на себя страховку, учет и администрирование.

«Россия – идеальная страна для деловой авиации: множество пунктов назначения при дефиците прямого авиасообщения, развивающаяся экономика, большие расстояния и разветвленная сеть аэропортов. В двух новых самолетах достаточно пространства для работы или отдыха, они могут совершать посадки на небольших аэродромах и сочетают в себе комфорт, безопасность и высококлассные эксплуатационные характеристики», – сказал генеральный директор Jetalliance East Игорь Чунихин (Igor Chunikhin).

«Мы только что привезли два новых самолета Ces-



появление нового игрока. По словам Президента компании «АВКОМ-Д» Евгения Бахтина, приход нового перевозчика на российский рынок только приветствуется. «Столь сильный европейский игрок на рынке бизнес авиации позволит клиентам выбирать ту или иную авиакомпанию по нескольким принципам и прежде всего по сочетанию качества и цены, а также по уровню безопасности» - отметил г-н Бахтин.

Но далеко не все смотрят на приход австрийцев с оптимизмом, и их можно понять. Так один из представителей авиакомпании, пожелавший остаться неназванным, считает, что в настоящее время в России работают достаточное количество зарубежных перевозчиков с похожими наборами сервисов, и навряд ли новый перевозчик в ближайшее время сможет занять заметную долю на отечественном рынке. Однако, единственный и

наиболее важный конек Jetalliance East по мнению собеседника – это возможность летать внутри России по «белому». И это, скорее всего, в первую очередь ударит по отечественным операторам, которые летают на самолетах российского производства, имеющих по сравнению с зарубежными аналогами худшую экономику. Кроме этого дальность беспосадочных перелетов самолетов Cessna позволит новому перевозчику предложить клиентам более привлекательную географию полетов не только при полетах из Москвы, но и из других российских городов, что вызовет определенный приток клиентов к Jetalliance East.

Cessna Sovereign берет на борт 9 пассажиров и имеет дальность 3000 морских миль, а его младший собрат CJ3 с шестью пассажирами может летать на расстоянии в 1875 морских миль.



sna Citation – Citation CJ3 и Citation Sovereign – в наш аэропорт базирования «Шереметьево». CJ3 способен перевозить до шести пассажиров и осуществлять полеты, например, из Санкт-Петербурга в Сочи или из Москвы в Ниццу. Sovereign может перевозить до девяти пассажиров и осуществлять беспосадочный перелет из Москвы в Новосибирск или Дубай. Jetalliance East станет в России проводником принципов профессиональной, «западной» бизнес-авиации высочайшего качества. Мы убеждены, что наши услуги будут привлекательны как для российских, так и для международных клиентов», - комментирует Лукас Лихтер-Хойер (Lukas Lichter-Hoyer), главный исполнительный директор (CEO) Jetalliance Holding AG. По информации Jetalliance, это первый опыт импорта CJ3 и Sovereign в Россию. Российский рынок сразу же отреагировал на



Наземный монополизм

1 декабря 2010 г. в офисе Общественной организации «Деловая Россия» прошел Круглый стол «Применение антимонопольного законодательства РФ для сферы обслуживания деловой авиации и АОН в российских аэропортах». В Круглом столе приняли участие члены ОНАДА, представители операторов деловой авиации, аэропортов и Федеральной антимонопольной службы России.

Естественные монополии в России пока воспринимаются как нормальное явление. Такие монополии часто возникают и в тех областях, где, казалось бы, должна процветать конкуренция. Одной из таких сфер стало наземное обслуживание воздушных судов в российских аэропортах. Участники мероприятия обратили внимание на продолжающую усиливаться монополизацию именно в сфере обслуживания самолетов деловой авиации и АОН. Как сообщил Олег Пантелеев, главный редактор агентства АвиаПорт, за последний год в некоторых аэропортах стоимость обслуживания бизнес джетов увеличилась в 1,5-2 раза. Причем участники обсуждения отметили, что качество услуг остается на прежнем уровне. Такое положение дел связано с монополизмом операторов наземного обслуживания самолетов деловой авиации во многих аэропортах. И в большинстве случаев эти компании аффилированы с администрацией аэропорта.

Правительство РФ 22 июля 2009 г. выпустило постановление № 599, в котором определено взаимодействие администраций с пользователями аэропортовыми услугами. В этом документе четко указаны услуги, на которые устанавливаются государственные тарифы (таких услуг только шесть), сроки рассмотрения заявок на эти услуги от пользователей. Но как раз к срокам рассмотрения заявок у операторов деловой авиации самые



большие претензии. В документе указано, что заявки на наземное обслуживание рассматриваются администрацией аэропорта от 3 до 15 дней, а это неприемлемо для операторов деловой авиации. Но у «карманных» операторов наземного обслуживания, оказывается, есть возможность принять заявку в удобное для клиента время, но за отдельную плату. Причем, как правило, такой оператор единственный в аэропорте, и он назначает цены на свои услуги «с потолка». И в подавляющем большинстве российских аэропортов администрации всеми силами противятся развивать конкуренцию в этой сфере. Клиенты готовы доплатить за скорость, но всему есть пределы! Они возмущены тем, что единственный монополист может назначить любую цену, и им некуда деваться. В то же время Леонид Кошелев рассказал, что в

США аэропорт не может получить сертификацию, пока на его территории не будет как минимум двух операторов наземного обслуживания. Такая же ситуация в Европе, после принятия Директивы 96/67 от 16 октября 1996 г.

Вообще, частная проблема наземного обслуживания воздушных судов деловой и частной авиации - это следствие крайнего дефицита аэродромов на территории России, всего 350 аэродромов на 1\6 часть суши. И такое положение просто «вынуждает» администрации аэропортов все делать для того, чтобы создавать монополии. Это было видно и на примере регулярных перевозчиков, когда аэропорты не пускали их к себе, отстаивая интересы местной авиакомпании. К счастью сейчас эта проблема уже снята. Но сегмент бизнес авиации страдает не от возможности или невозможности прилететь в тот или иной аэропорт, а от невозможности выбора аэропорта прилета. У подавляющего большинства экономически притягательных городов России есть только один аэропорт. А если в округе есть еще один аэродром, то это либо заброшенный военный, либо бывший местного значения, инфраструктура которых обветшала или непригодна для приема гражданских самолетов, или у аэродрома нет уже сертификата. Если бы в каждом более-менее значимом городе было бы два-три аэропорта, то не надо было бы думать, как избавиться от монополизма. Такая идеальная ситуация пока складывается только в московском регионе - здесь четыре аэропорта предлагают услуги приема самолетов деловой авиации, и на подходе виднеется Кубинка. Скорее всего следующим регионом, избавленным от этой напасти, будет Санкт-Петербург. «Пулково» смогли бы составить конкуренцию аэродромы «Пушкино» и «Левашово», конечно если там появятся таможенный и пограничный посты.

Но на этой неделе произошло знаменательное событие. Россия примет в 2018 году Чемпионат Мира по футболу. А так как в заявке от РФ были указаны несколько городов, где будут проходить матчи, сразу встает вопрос передвижения футбольных команд и болельщиков. Учитывая наши просторы, таким способом передвижения может стать только воздушный транспорт. А если еще вспомнить прошедший Чемпионат в ЮАР, то станет понятно, что без отлаженной наземной инфраструктуры в аэропортах, в том числе для VIP персон, нечего думать о достойном проведении такого мероприятия.

На Круглом столе Олег Пантелеев сказал, что наибольшей проблемой наших операторов наземного обслуживания в будущем может стать конкуренция с иностранными компаниями, которые будут выходить на наш рынок. Но некоторые участники довольно скептически отнеслись к этому посылу, сказав, что вряд ли их к нам пустят. Это было до результатов выбора страны, принимающей футбольное первенство. А сейчас возникает вопрос: как обеспечить достойным сервисом всех прибывающих гостей? Да, у нас есть некоторая инфраструктура для приема бизнес джетов, но она сосредоточена только в Москве и, может, будет создана в Сочи и Питере. А в остальных аэропортах кто ее будет делать? Правительство думает пока только о спортивных объектах, которые конечно будут построены. И может произойти то, что предсказал Олег Пантелеев – придут западные компании, которым предоставят возможность в наших аэропортах построить собственные FBO, и они станут работать по законам рынка. В этом случае нашим монополистам нечем будет ответить.

Администрации аэропортов смотрят на эту ситуацию иначе. В Постановлении 599 никак не



конкретизированы пользователи, которым аэропорт должен предоставить доступ к инфраструктуре. И единственный представитель от аэропортовой общественности, Алексей Архипов, руководитель юридической службы «Воздушных ворот северной столицы» (аэропорт «Пулково») резонно заметил: «Если не определено понятие деловой авиации, то как мы можем подстроиться под ее нужды? Надо сначала понять, что это такое в юридическом смысле, а потом уже менять законодательство с учетом потребностей этого вида авиационного транспорта. А то может случиться так, что каждый может себя назвать оператором деловой авиации и требовать соответствующего отношения к себе». Этот комментарий прозвучал в ответ на вопрос участников дискуссии времени о потребности деловой авиации в

сокращении сроков рассмотрения заявки на наземное обслуживание в аэропорте. Но, при всем уважении и понимании позиции аэропорта, непонятно, как местный оператор наземного обслуживания может получить возможность принять самолет в течение часа, а администрации аэропорта на рассмотрение заявки необходимо 15 дней?

В итоге, на круглом столе принята Резолюция, в которой участники намерены обратиться к ФАС России и к Правительству РФ с предложениями о поправках в законодательство, учитывающих потребности деловой авиации и АОН, и принятием мер по прекращению деятельности монопольных структур, которые оказывают наземные услуги операторам деловой авиации.



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 29 ноября по 5 декабря 2010 г.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 29 ноября по 5 декабря 2010 г.

| Из.../В... | Германия | Великобритания | Франция | Италия | Австрия | Швейцария | Россия | другие |
|----------------|----------|----------------|---------|--------|---------|-----------|--------|--------|
| Германия | 55 | 31 | 24 | 5 | 16 | 22 | 43 | 64 |
| Великобритания | 18 | 57 | 48 | 22 | 0 | 10 | 45 | 240 |
| Франция | 15 | 43 | 32 | 46 | 4 | 18 | 16 | 167 |
| Италия | 12 | 12 | 19 | 26 | 4 | 9 | 21 | 68 |
| Австрия | 18 | 4 | 1 | 4 | 2 | 1 | 32 | 45 |
| Швейцария | 23 | 24 | 16 | 20 | 1 | 8 | 31 | 64 |
| Россия | 26 | 25 | 25 | 15 | 22 | 39 | 3 | 208 |

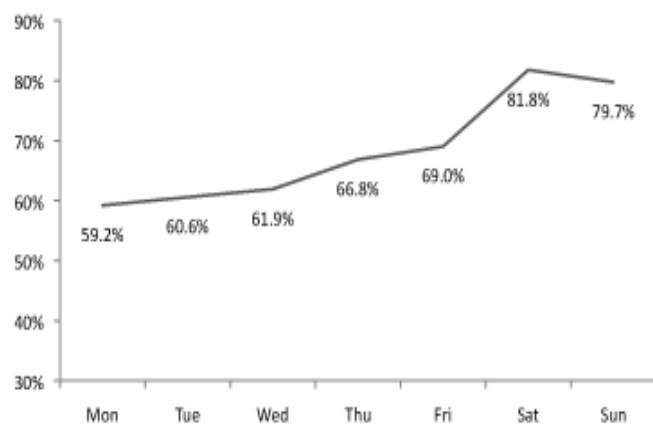
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 29 ноября по 5 декабря 2010 г.

| Из.../В... | Германия | Великобритания | Франция | Италия | Австрия | Швейцария | Россия | другие |
|----------------|----------|----------------|---------|--------|---------|-----------|--------|--------|
| Германия | 15 | 2 | 3 | 0 | 2 | 6 | 3 | 9 |
| Великобритания | 2 | 39 | 7 | 3 | 0 | 4 | 2 | 18 |
| Франция | 4 | 5 | 8 | 0 | 0 | 5 | 1 | 8 |
| Италия | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 |
| Австрия | 3 | 1 | 1 | 2 | 0 | 3 | 3 | 5 |
| Швейцария | 7 | 0 | 6 | 1 | 2 | 3 | 2 | 7 |
| Россия | 4 | 3 | 6 | 2 | 1 | 2 | 0 | 13 |

Индекс наличия свободных самолетов

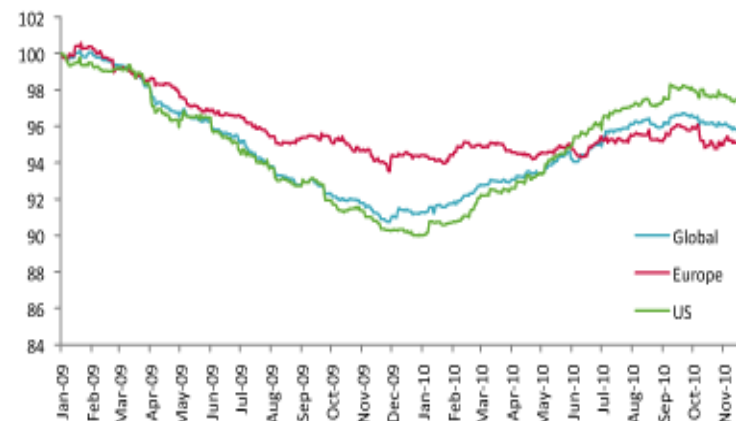
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

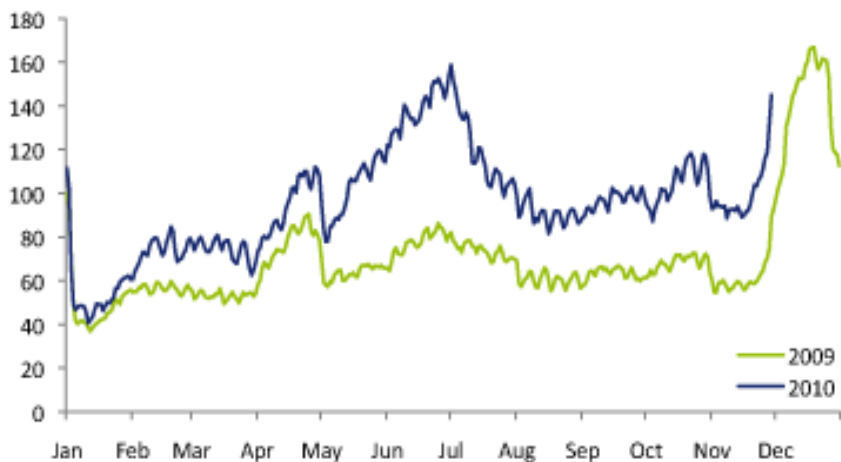
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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 | € 1562 | € 1526 | € 1538 |
| Cessna Citation Excel | € 2738 | € 2622 | € 2543 |
| Bombardier Challenger 604 | € 4946 | € 4742 | € 4591 |

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 24 Cessna Citation Jet, 25 Cessna Citation Excel и 32 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

| Место | Тип | место в прошлом месяце |
|-------|--------------------|------------------------|
| 1 | Challenger 605 | 1 |
| 2 | Citation Excel/XLS | 2 |
| 3 | Citation Sovereign | 5 |
| 4 | Embraer Legacy 600 | 8 |
| 5 | Citation CJ2 | 3 |
| 6 | Citation Mustang | 4 |
| 7 | Learjet 60 | 6 |
| 8 | Challenger 300 | 7 |
| 9 | Hawker 800 XP | 14 |
| 10 | Challenger 850 | 12 |

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