

Кризис заставляет операторов снижать порог входа в элитный клуб деловой авиации.

Нью-Йоркский брокер Volare Jets начал предлагать 10-часовые карты. За счет такого хода компания смогла не только удержать старых клиентов, но и привлечь новых.



Как утверждают в компании, это первое подобное предложение среди участников рынка, работающих по карточной системе. На данный момент минимальный размер карты от различных операторов составляет 25 летних часов, что в денежном эквиваленте составляет от 100 000 долларов США (на самолет типа Hawker 400XP). Причем эта сумма существенно увеличивается если клиент планирует использовать самолет более высокого класса. В условиях кризиса такие деньги не каждый готов платить. В этом номере можно прочесть еще об одной возможности сэкономить на покупке доли самолета - выкупить действующий контракт у владельца доли бизнес джета.

Можно предположить, что и на других рынках, особенно на развивающихся, такое предложение от операторов могло бы быть очень интересным. 

Если необходимо избавиться от самолета.

Британская компания Fractional Jet Europe, бизнес которой построен на предоставлении возможности владельцам бизнес джетов обменивать или продавать свои контракты на рынке, сообщает об устойчивом росте этого направления в течение последнего года.

Fractional Jet Europe была основана в 2008 году бывшим вице-президентом NetJets Крисом Муди (Chris Moody). Цель новой компании стало создание вторичного рынка владельцев долей бизнес самолетов.

продолжение на стр. 4

ИНТЕРВЬЮ



ACS Москва входит в 2010 год с отличными показателями.

Генеральный директор Air Charter Service Алексей Маляревич:

За 14 летнюю историю присутствия ACS на российском рынке нами была разработана эффективная система взаимоотношений с клиентами.

стр. 7

СОБЫТИЕ



Надо возвращать самолеты в Россию.

Общественная общероссийская организация "Деловая Россия" и Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации подготовились к заседанию Правительственной комиссии по транспорту и связи, возглавляемой С.Б. Ивановым.

стр. 6

АНАЛИТИКА



Перспективы азиатского рынка FBO.

По данным Frost & Sullivan, рост численности миллионеров и совершенствования нормативных актов медленно, но верно приводит к подъему на рынке деловой авиации. Результат этих тенденций: увеличение использования частных самолетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

стр. 5

АНАЛИТИКА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система онлайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. В выпуске информация на 08 февраля 2010.

стр. 9

НОВОСТИ**За неполных 3 года произведено 300 Cessna Citation Mustang.**

Cessna Aircraft Company, объявила о начале производства юбилейного «трехсотого» самолета Citation Mustang. Этот самолет будет передан владельцу из Австралии в конце февраля 2010 года. Таким образом, компания менее чем за три года произвела триста самолетов класса very light jet, наиболее популярных среди операторов авиатакси, частных владельцев и авиационных школ. Напомним, что поставка первого самолета состоялась в 2007 году. В настоящее время стоимость самолета составляет чуть более \$3 млн. В текущем году компания планирует поставить на рынок порядка 70 самолетов.

МОСКВА входят в список наиболее популярных маршрутов бизнес авиации.

Air Partner выявил 10 популярных городов для бизнес перелетов. В их число вошли Лондон, Франкфурт, Париж, Женева, Цюрих, Эдинбург, Амстердам, Мадрид, Дублин, Стокгольм. Москва в кандидатах к вхождению в этот список.

Нет сюрпризов, что в первую пятерку наиболее посещаемых городов вошли Лондон, Франкфурт, Париж, Женева и Цюрих. Далее идут Эдинбург, Амстердам, а затем, все чаще клиенты летают в Мадрид, Дублин и Стокгольм. Дублин является относительно новым и все более популярным городом, особенно для проведения конференций и корпоративных мероприятий. А Москва сейчас является кандидатом на включение в этот список. Нашу столицу используют как «запасное» место проведения конференций и совещаний и как правило летают сюда чтобы сэкономить деньги.

Также Air Partner предсказывает в своем сообщении новых потенциальных участников этого списка. В этом году сюда может попасть Сардиния в Италии.

Салон от BMW в Falcon 7X получил премию.

Производитель Dassault Falcon и дизайн-студия BMW Group Designworks USA получили премию за интерьер самолета Falcon 7X. Лучшим дизайн нового бизнес-джета признали чикагский музей Chicago Athenaeum и Европейский центр архитектуры, искусства и дизайна (The European Centre for Architecture Art Design), вручившие команде разработчиков награду «Good Design». Награду вручается с 1950 году за выдающиеся дизайнерские достижения.

Разработчики интерьера Falcon 7X удостоились награды за «беспрецедентный уровень комфорта, использование новейших технологий и инновационных материалов, создание в салоне самолета уникального микроклимата, а также за возможность трансформировать дизайн в соответствии с желаниями заказчика».

Основой дизайна стала иллюзия расширения пространства за счет применения в оформлении салона изогнутыми линиями. Не последнюю роль в визуальном увеличении объема играет освещение и контраст между темным полом и светлыми стенами и потолком.

Новый салон Falcon 7X был представлен в мае прошлого года на выставке Европейской конвенции деловой авиации (European Business Aviation Convention and Exhibition/EBACE), поставки покупателям начнутся во второй половине 2011 года.



НОВОСТИ

Robinson объявил цены на R-66.



Долгожданный газотурбинный вертолет от Robinson можно уже заказывать. Базовая цена со стандартным оборудованием составляет \$ 770 000 и при заказе необходимо

оплатить безвозвратный депозит в \$ 75000.

5-местный R-66 будет выставлен на HeliExpo в Хьюстоне, штат Техас, 21, 22 и 23 февраля 2010 г. Заводские серийные номера при заказе пока не назначаются, также и не определены сроки поставок, так как не завершена сертификация вертолета в FAA. R-66 создан на основе своего легендарного предшественника R-44 и позаимствовал от него многие конструктивные. Наиболее заметными отличиями являются ее более мощный газотурбинный двигатель, большая скороподъемность, пятиместная кабина и большой багажный отсек. 

Предварительные характеристики R-66

Весовые характеристики

| | |
|--|-------------|
| Взлетный вес | 2700 фунтов |
| Вес пустого (включая масло и авионику) | 1280 фунтов |
| Максимальный запас топлива (73,6 галлона) | 493 фунтов |
| Пассажиры & багажа (с максимальным запасом топлива) | 927 фунтов |

Летные характеристики

| | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| Крейсерская скорость | 120 узлов (220 км/ч) |
| Максимальная дальность (без резерва) | 325 миль (600 км) |
| Статический потолок | более 10000 футов (3000 м) |
| Скороподъемность | более 1000 ф/мин (300 м/мин) |
| Макс высота при эксплуатации | 14000 футов (4200 м) |

VistaJet готовится к росту.

В прошлом году доход компании увеличился примерно на 20% и было принято решение инвестировать от \$ 150 млн. до \$ 200 млн. в покупку шести новых самолетов, чтобы удовлетворить растущий спрос.

И главным регионом, где как считаю эксперты начнется восстановление авиационной отрасли, является Азия.

Вице-президент азиатско-тихоокеанского региона VistaJet г-н Адриен Шазотт пояснил: "Азия является очень важным регионом сейчас для любой компании в мире, поэтому на Азию направлено внимание всего мирового бизнеса. Рынки Азии восстанавливаются намного быстрее, чем где-либо и соответственно здесь увеличиваются транспортные потоки. Мы уже сейчас видим оживление бизнеса в этом регионе".

В компании рассчитывают на растущий спрос в Сингапуре, Гонконге, Малайзии и Китае. И для удовлетворения его планируется выделить большее количество самолетов в этот регион. На данный момент VistaJet располагает базами в Гонконге и Куала-Лумпуре.

VistaJet заказала поставку шести самолетов в этом году, к уже полученным семи новым самолетам в 2009 г. Флот компании состоит из Learjet 40 XR и 60 XR, Challenger 605 и 850 и Global Express XRS.

Компания имеет амбициозные планы удвоения бизнеса в течение ближайших двух лет. Решение инвестировать от \$ 150 млн. до \$ 200 млн. в покупку шести новых самолетов, чтобы удовлетворить растущий спрос. 

Phenom 100 совершит тур по Австралии.

После участия в выставке в Индии в ноябре 2009 г. и в Singapore Airshow 2010, самолет Phenom 100 впервые выполнит перелет по Австралии, посетив девять городов: Аделаиду, Мельбурн, Канберру, Сидней, Саншайн Кост, Брисбейн, Кэрнс, и Дарвин.

Embraer уверен, что австралийский рынок воспримет новое детище компании, которое по мнению разработчика является самым быстрым и самым комфортабельным самолетом в своем классе.

Согласно данным австралийской ассоциации бизнес авиации ABAA (Australian Business Aircraft Association), на континенте сегодня эксплуатируется свыше 250 турбореактивных и турбовинтовых самолетов бизнес класса. При этом число бизнесджетов за последние пять лет почти удвоилось: с 80 машин в 2004 г. до 140 самолетов в 2009 г.

Турне самолета по Австралии последовало вслед за открытием на континенте центра технического обслуживания ExecuJet, обеспечивающего сервисные услуги 24 часа в сутки.

Phenom 100 способен пролететь 2182 км с резервами топлива по NBAA IFR, то есть способен совершить перелет из Брисбейн в Мельбурн в Австралии или из Нью-Йорка на Майами в США или из Рима в Лондон в Европе.

Машины этого типа эксплуатируются уже в десятке стран, суммарный налет составляет 7000 часов. На сегодня с момента сертификации самолета в декабре 2008 г., продано более сотни Phenom 100. 

НОВОСТИ

Если надо избавиться от самолета.



Британская компания Fractional Jet Europe, бизнес которой построен на предоставлении возможности дольщикам бизнес джетов обменивать или продавать свои контракты на рынке, сообщает об устойчивом росте этого направления в течение последнего года.

Fractional Jet Europe была основана в 2008 году бывшим вице-президентом NetJets Крисом Муди (Chris Moody). Цель новой компании стало создание вторичного рынка владельцев долей бизнес самолетов.

«В начале 2008 года я увидел, что ситуация на мировом рынке ухудшается. Уже начался кредитный кризис, а также нависла угроза налоговых претензий

для людей хранящих свои сбережения не по месту жительства (например в Швейцарии), многие из которых в то время были моими клиентами. Я понял, что достаточное количество из них захотят расторгнуть свои долгосрочные контракты на доленое владение самолетом. Так возникла идея создать совершенно новый рынок», рассказывает основатель компании.

«Срок типового договора на покупку доли в самолете составляет пять лет, и расторжение его в течение этого периода не разрешено или несет за собой большие штрафы. Создав возможность в обход оператора покупать и продавать доли в самолетах на свободном рынке мы помогли людям во время кризиса сохранить свои деньги или приобрести возможность пользоваться бизнес джетом существенно дешевле предложений операторов».

«У нас собственник может продать свой контракт в любое время, а так как он избежит при этом расходов за досрочного расторжения контракта, то в итоге получает более высокую цену, чем если бы он пошел традиционным путем. В то же время покупатель получает более низкую цену и более короткий срок действия контракта, а зачастую в наследство и некоторое количество часов, которые не вылетал прежний владелец. Мы экономим обеим сторонам значительные суммы. А также создаем новые ликвидные активы владельцам (раньше участие в доле бизнес джета нельзя было считать ликвидным активом, так как невозможно было его продать или обменять не потеряв значительные деньги и единственным покупателем был оператор самолета), мы генерируем дополнительный доход для операторов. Клиенты с большим «удовольствием» покупают долю самолета, если они могут без потерь ее продать», поясняет Крис Муди.

Компания успешно работает уже 18 месяцев. 

Bombardier поставила 302 самолета за 2009/10 финансовый год.

Компания Bombardier Aerospace объявила о том, что она поставила заказчикам 302 самолета в финансовом году, завершившемся 31 января 2010 года. В предыдущем финансовом году, завершившемся 31 января 2009 года, заказчикам было поставлено 349 самолетов. Компания получила 11 заказов (net orders) на постройку самолетов с учетом уведомлений об отказах от ранее заказанных самолетов. Этот показатель за предшествующий финансовый год составил 367 заказов (net orders). С учетом того, что авиационная отрасль продолжала работать в сложной экономической ситуации, показатели деятельности Bombardier Aerospace являются достаточно хорошими.

«Глобальный экономический кризис, который начался в 2008 году, продолжал оказывать влияние на авиационную промышленность в течение всего 2009 года, и ситуация оставалась сложной, - сказал президент и управляющий директор Bombardier Aerospace Ги Аши (Guy S. Hachey). - Мы предприняли значительные шаги по улучшению производственных показателей и продолжаем серьезно инвестировать в будущие программы. Мы твердо уверены в том, что, благодаря безупречному исполнению работ и формированию рядов надежных заказчиков для нашей продукции и услуг, мы выйдем из кризиса сильной и еще более эффективной компанией».

В течение финансового года 2009/10 Bombardier осуществила поставку 176 самолетов бизнес класса по сравнению с 235 самолетами, поставленными за предшествующий финансовый год, в соответствии с принятой в 2009 году коррекцией по уменьшению поставок самолетов бизнес класса на 25%.

В 2010/11 финансовом году Bombardier ожидает поставить заказчикам примерно на 15% меньше самолетов бизнес класса по сравнению с 2009/10.



НОВОСТИ

Hawker Beechcraft отчитался за 2009 г.

Вчера Hawker Beechcraft выпустила свой финансовый отчет. Компания сообщила о продажах в \$ 3,2 млрд. и операционный убыток в размере \$ 712,0 млн за 12 месяцев работы (по 31 декабря 2009). Годом ранее результат был более оптимистичный: продажи на \$ 3,5 млрд. и операционная прибыль в размере 140,3 млн. долл. США.

В дополнение к общему снижению продаж в 2009 г. на снижение доходов Hawker Beechcraft оказала влияние переоценка основных активов в сторону уменьшения в третьем квартале на \$ 726.4 млн.

В 2009 г. основное снижение продаж для компании произошло в сегменте бизнес авиации и АОН (B & GA), что явилось результатом общей стагнации авиационного рынка в 2009 году. Объем продаж Hawker Beechcraft в сегменте B & GA в 2009 году составил \$ 2,3 млрд., по сравнению с \$ 2,8 млрд. в 2008 году. Компания поставила 309 бизнес джетов и самолетов авиации общего назначения в течение 2009 года, в том числе 98 реактивных, 155 турбовинтовых и 56 поршневого самолетов. Что в принципе сопоставимо с поставками в 441 самолет в 2008 году.

Объем продаж в 2009 г. учебно-тренировочных самолетов составил \$ 531.3 млн., что значительно больше, чем годом ранее в \$ 338,2 млн. Причиной этого послужила остановка производства в июне 2008 г. из-за некачественных комплектующих и



| Hawker Beechcraft Acquisition Company, LLC | | |
|---|-------------------|-------------------|
| Aircraft Delivery Units | | |
| | Year Ended | Year Ended |
| Business and General Aviation New Aircraft Deliveries | December 31, 2009 | December 31, 2008 |
| Hawker 4000 | 20 | 6 |
| Hawker 900XP | 35 | 50 |
| HawkerXP/850XP | 3 | 15 |
| Hawker 750 | 13 | 23 |
| Hawker 400XP | 11 | 35 |
| Premier | 16 | 31 |
| King Airs | 155 | 178 |
| Pistons | 56 | 103 |
| Business & General Aviation | 309 | 441 |
| Total | | |
| T-6 | 109 | 36 |
| Total Deliveries | 418 | 477 |

возобновление поставок только в январе 2009 г.

Доход от деятельности в сегменте поддержки и сопровождении клиентов в 2009 году составил \$ 438,3 млн. против \$ 522,8 млн. в 2008 году.

На общий убыток в \$ 712,0 млн. значительное влияние оказал убыток третьего квартала в \$ 726.4 млн. при переоценке активов компании. Если исключить эти расходы, операционная прибыль составила \$ 14,4 млн., при том что годом ранее этот показатель составлял \$ 140,3 млн. Такое уменьшение связано в основном из-за спада в сегменте B & GA.

Свободные средства компании на 31 декабря 2009 г. составили \$ 568.8 млн.

Общий объем заказов на 31 декабря 2009 г. составил \$ 3,4 млрд., хотя еще 27 сентября 2009 г. этот показатель составлял \$ 6,6 млрд., а на 31 декабря 2008 года - \$ 7,6 млрд. Такая ситуация возникла из-за отказа NetJets от ранее заказанных самолетов в четвертом квартале 2009 г. 

Перспективы азиатского рынка FBO.

По данным Frost & Sullivan, рост численности миллионеров и совершенствования нормативных актов медленно, но верно приводит к подъему на рынке деловой авиации.

Результат этих тенденций, наиболее четко просматривается в увеличении использования частных самолетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе. На фоне этого подъема существует значительный потенциал для поставщиков оборудования и производителей в формировании стратегического партнерства с местными участниками рынка.

Согласно новому отчету Frost & Sullivan по Азиатско-Тихоокеанскому рынку FBO емкость услуг в 2008 г. (за исключением VIP обслуживания) составила \$ 43,7 млн. и имеет потенциальный рост до \$ 74.23 млн. 2018 год.

«С текущим рыночным потенциалом более \$ 45 млн и ожидаемый рост на 70 процентов к 2018 г., будущее рынка FBO Азиатско-Тихоокеанском регионе выглядит перспективным», заметил аналитик Frost & Sullivan Гаутам Ратан Канал. «Рост FBO во многом является следствием устойчивый рост деловой авиации в Гонконге и Сингапуре, а также распространением бизнес авиации в Китае. Использование услуг бизнес авиации, вероятно, станет нормой для крупных корпораций и миллионеров, и будет способствовать укреплению общего потенциала рынка».

«Но местным участникам рынка необходимо тесно сотрудничать с производителями оборудования и операторами из Европы и Северной Америки, чтобы быть предлагать клиентам сертифицированные услуги по обслуживанию самолетов и в результате увеличить количество клиентов», советует аналитик. Азиатско-Тихоокеанский рынок FBO набирает силу главным образом за счет Сингапура и Гонконга. Однако, правительственные постановления, связанные с регулированием импорта и отсутствие квалифицированной рабочей силы, являются сдерживающим фактором для развития. 

СОБЫТИЕ**Надо возвращать самолеты в Россию.**

11 февраля 2010 г. в Центре Международной Торговли прошло экспертное совещание «Государственное регулирование деловой авиации Российской Федерации». Организаторы - Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» и Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации провели это совещание в рамках подготовки к заседанию Правительственной комиссии по транспорту и связи, возглавляемой С.Б. Ивановым. Участники заседания обсудили наиболее актуальные вопросы развития российской деловой авиации.



В ходе дискуссии были поднят вопрос продолжения практики отмены ввозных пошлин на воздушные суда. В настоящее время действуют нулевые пошлины на ввоз ВС массой от 2 т. до 20 т. Выступающий Александр Евдокимов наглядно показал, что в настоящее время российские производители хоть и имеют в производстве самолеты такого класса, но потребительские качества этих воздушных судов уже не удовлетворяют покупателей. К тому же заградительные пошлины вынуждают приобретать частников сильно подержанную технику, что не способствует безопасности полетов. А российские производители не стремятся доводить свой товар до уровня мировых аналогов. Поэтому для развития этого сегмента авиации и опираясь на положительный опыт для ВС 2-20 тонн, необходимо также отменить пошлины на малые воздушные суда.

Также участники заседания обсудили проблемы налогообложения ввозимых ВС. Проблемы есть и у владельцев, которые хотят зарегистрировать воздушное судно в России, так и у временно прибывающих на территорию РФ. Это и уплата НДС при ввозе и ежегодный транспортный налог, и таможенный сбор на временно ввозимое транспортное средство. Транспортный налог на воздушные суда вообще, по мнению Владимира Тюрина, должен

быть включен в стоимость топлива, так как нынешняя форма его начисления, применяемая ко всем транспортным средствам и начисляемая в зависимости от мощности двигателя, неприменима в авиации. Суммы налога выходят астрономические.

Еще участники заседания обратили внимание на качество регулирования безопасности полетов в авиации. Леонид Кошелев предложил сделать объектом контроля не воздушные суда и эксплуатантов, а сами полеты. Для этого необходимо создать что-то вроде «воздушного ГАИ», которое имело бы право осуществлять выборочный перронный контроль воздушных судов. В процессе такого контроля могут быть выявлены многие нарушения, на которые в данный момент контролирующими органами не обращается внимание.

Вопрос присоединения России к Кейптаунской конвенции, который волнует российскую деловую авиацию, уже на самом деле прорабатывается в Министерстве экономического развития РФ. Об этом рассказал представитель Минэкономразвития Филиппов Алексей. Он сообщил, что вопрос присоединения России к Кейптаунской конвенции начал прорабатываться еще год назад после

поручения В.В. Путина и на данный момент окончательный документ готов для вынесения на обсуждение в Правительство РФ.

Все участники согласились, что для дальнейшего развития деловой авиации необходимо создать условия для того, чтобы владельцам воздушных судов было выгодно регистрировать свои самолеты и вертолеты в российской регистре. Только такая политика государства поможет развитию аэродромной инфраструктуры, постройке технических центров обслуживания и созданию новых рабочих мест. Но решение какого-либо одного вопроса, будь то снижение таможенных пошлин, либо снижение налогов либо изменение Воздушного Кодекса, не принесет должного результата. Клубок этих проблем надо решать в комплексе. Таково мнение многих участников совещания, хотя все понимают что одномоментно такую огромную работу не сделать.

Поэтому было принято решение на заседание Правительственной комиссии по транспорту и связи подготовить резолюцию по наиболее острым вопросам, без решения которых развивать частную авиацию в России будет очень сложно. 

ИНТЕРВЬЮ

ACS Москва входит в 2010 год с отличными показателями.

На вопросы  BizavNews отвечает Генеральный директор Air Charter Service Алексей Маляревич.

 **BizavNews:** Закончился не простой для мировой авиации 2009 год. Исключением не стал и сегмент бизнес авиации. Как этот год сложился для Air Charter Service в целом?

Алексей Маляревич: Год был непростым, но для компании Air Charter Service он сложился неплохо. Несмотря на затруднительное положение на рынке, штат компании не был сокращен. Наоборот, были увеличены все три департамента, работающие по продажам в нашей организации (отдел грузовых авиаперевозок, департамент коммерческих рейсов, а также отдел по продажам ВИП-рейсов). Результаты по количеству рейсов и прибыли в этом году не снизились по сравнению с предыдущим годом. Это соответствует общему увеличению показателей по группе компании в целом.

Учитывая общие тенденции на рынке, которые заключаются в уменьшении людей, пользующихся услугами Деловой Авиации, нам также пришлось пересмотреть некоторые аспекты своей работы. Так, мы пересмотрели издержки функционирования организации, поменяли некоторых поставщиков, сократили некоторые административные расходы - в целом было сделано все, чтобы остаться на плаву и не сокращать количество сотрудников и размеры их заработной платы. В результате нам удалось достичь хороших результатов.

 **BizavNews:** Насколько изменилась ситуация на российском рынке, является ли он для вас приоритетным и стало ли на нем проще работать?

Алексей Маляревич: Прежде всего, хотел бы отметить, что клиенты стали более внимательны к ценовым предложениям. Если раньше



предоставленные заказчику квотации принимались более или менее безоговорочно, то сейчас конкуренция ужесточилась, и на один перелет запрашиваются сразу несколько компаний.

По данным Avinod, в Москве зарегистрировано около 100 компаний, которые занимаются авиационным брокерством. Как правило, эти компании не отягощены дорогостоящими основными средствами и, как следствие, несмотря на кризис, они продолжают работать на рынке. Количество потенциальных клиентов естественно сократилось, а, следовательно, в уходящем году нам пришлось более серьезно работать над привлечением новых клиентов и удержанием существующих.

 **BizavNews:** Является ли он для вас приоритетным и стало ли на нем проще работать?

Алексей Маляревич: ACS – международная компания с 10 офисами по всему миру. Поскольку московский офис отвечает за российский рынок, он является для нас приоритетным. Хотя, учитывая международную специфику компании, мы работаем на рынках любых стран, откуда поступают заявки.

 **BizavNews:** В условиях мирового финансового кризиса Air Charter Service одна из немногих компаний активно модернизирующая свой флот. С чем это связано?

Алексей Маляревич: ACS – компания, которая постоянно

работает над улучшением своего клиентского сервиса. Соответственно флот самолетов, находящийся в управлении компании, мы стараемся расширять новыми воздушными судами, которые закрывают всю продуктовую линейку Бизнес Авиации. Таким образом, для удобства наших клиентов мы можем предложить дальнемагистральные, среднемагистральные и ближнемагистральные бизнес самолеты.

 **BizavNews:** Существуют ли специальные предложения для российских клиентов в целях повышения конкурентоспособности на этом рынке?

Алексей Маляревич: Да, конечно. Благодаря наличию 10 офисов по всему миру, у нас есть возможность оптимизировать позиционирование самолетов под конкретные запросы. Чтобы повысить конкурентоспособность ACS на российском рынке, было принято решение об открытии офиса в Санкт-

продолжение





Петербурге в начале следующего года. В ответ кризисной ситуации руководством группы компаний был разработан стратегический план глобального развития компании. Таким образом, уже в 2009 году было открыто несколько офисов по миру, а на следующий год планируется дальнейшее открытие офисов во многих странах мира, в том числе СНГ и по России.

BizavNews: Немного о конкуренции. Сейчас в России работают ряд крупнейших европейских операторов сегмента бизнес авиации, с помощью чего вы остаетесь на российском рынке одной из самой успешной зарубежной компанией?

Алексей Маляревич: За 14 летнюю историю присутствия ACS на российском рынке нами была разработана эффективная система взаимоотношений с клиентами. Мы постоянно работаем над повышением качества обслуживания. Все менеджеры

ACS регулярно проходят тренинги в головном офисе компании в Великобритании, что позволяет компании поддерживать высокие стандарты работы. Как авиационный брокер московский офис Air Charter Service в отличие от многих компаний, которые предлагают услуги Деловой Авиации на российском рынке, представляет полноценную структуру, куда входят отдел маркетинга, финансовый департамент, а также развитый отдел продаж, включающий грузовой, коммерческий и VIP департаменты.

BizavNews: Оцените, пожалуйста, аэропортовую инфраструктуру российских аэропортов. Что, по-вашему, реально мешает компании усилить свое присутствие на российском рынке?

Алексей Маляревич: К сожалению, структура российских аэропортов мало соответствуют нуждам Деловой Авиации. По большому счету только структура аэропортов московского узла может

обслуживать данный сектор. В остальных городах России она просто отсутствует. Негативно на работу Бизнес Авиации в России сказывается также отсутствие ангаров для бизнес джетов, персонала и выделенных терминалов Деловой Авиации. VIP залы большинства российских аэропортов мало чем отличаются от большинства обычных залов ожидания. Зачастую пассажирам Деловой Авиации приходится стоять в очереди на паспортный и таможенный контроль вместе с пассажирами регулярных рейсов.

Большие надежды возлагаются на строящийся терминал Бизнес Авиации в Санкт-Петербурге, который планируется к открытию в 2014 году.

BizavNews: Что, по-вашему, реально мешает компании усилить свое присутствие на российском рынке?

Алексей Маляревич: Мешает плохая аэропортовая инфраструктура, описанная выше. Дополнительно отсутствует законодательная база для Деловой Авиации. Воздушный кодекс РФ не предусматривает уведомительные типы разрешений на пролет, которые успешно работают по всему миру. Очень часто нам приходится работать над срочными заявками, и существующий у нас тип разрешения является одним из препятствий для оперативной работы.

BizavNews: Что вы ожидаете от 2010года?

Алексей Маляревич: Ожидая, что ACS будет продолжать свое успешное развитие и далее за счет расширения офисов и привлечения новых клиентов. Существует ряд коммерческих проектов, которые по понятным причинам я не могу сейчас озвучить.

В целом ACS Москва входит в 2010 год с отличными показателями и, надеюсь, что они будут только улучшаться в будущем и выведут компанию на качественно новый уровень.

BizavNews: Огромное спасибо за интервью и удачного бизнеса в России.

АНАЛИТИКА

Avinode Business Intelligence Newsletter

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



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001г. 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. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетами.

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 о том был ли совершен рейс или нет остается за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске информация на 08 февраля 2010:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней

| Из.../В... | Великобритания | Германия | Франция | Швейцария | Италия | Австрия | Россия | другие |
|----------------|----------------|----------|---------|-----------|--------|---------|--------|--------|
| Великобритания | 29 | 14 | 136 | 167 | 32 | 26 | 38 | 172 |
| Германия | 14 | 28 | 13 | 41 | 34 | 13 | 16 | 37 |
| Франция | 41 | 11 | 20 | 17 | 22 | 2 | 51 | 100 |
| Швейцария | 50 | 21 | 15 | 4 | 38 | 1 | 36 | 66 |
| Италия | 30 | 7 | 25 | 35 | 12 | 2 | 28 | 37 |
| Австрия | 13 | 7 | 2 | 1 | 0 | 1 | 18 | 65 |
| Россия | 44 | 17 | 16 | 40 | 7 | 18 | 79 | 121 |

Количество Empty Legs.

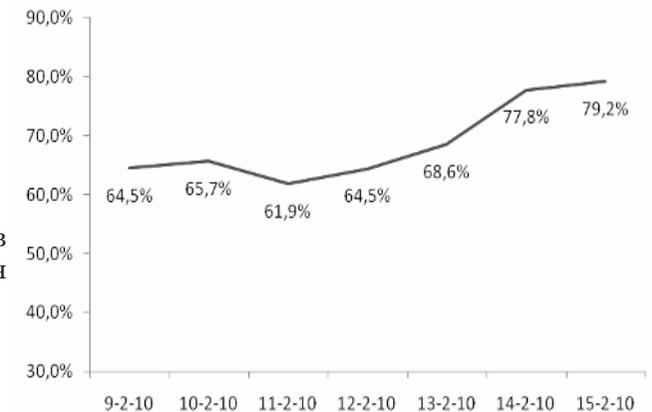
Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs за прошедший период.

| Из.../В... | Великобритания | Германия | Франция | Швейцария | Италия | Австрия | Россия | другие |
|----------------|----------------|----------|---------|-----------|--------|---------|--------|--------|
| Великобритания | 37 | 4 | 5 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| Германия | 1 | 17 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 7 |
| Франция | 12 | 4 | 6 | 5 | 1 | 0 | 1 | 6 |
| Швейцария | 15 | 1 | 6 | 7 | 1 | 3 | 1 | 6 |
| Италия | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| Австрия | 1 | 3 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 6 |
| Россия | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 7 | 4 |

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.



АНАЛИТИКА

Индекс спроса.

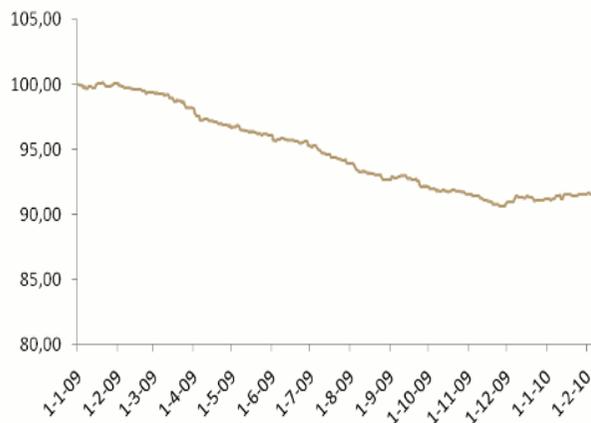
Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.



100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€

Индекс стоимости летного часа в мире.

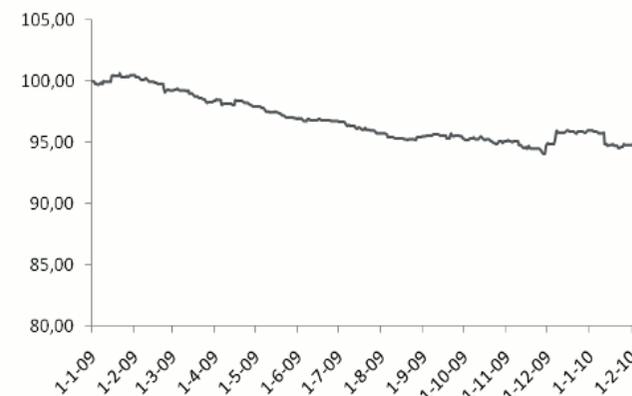
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.



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

Индекс расчетной стоимости полета в Европе.

Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 3539€.

Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode.

| Тип ВС | Средняя стоимость | 3 месяца назад | 6 месяцев назад |
|---------------------------|-------------------|----------------|-----------------|
| Cessna Citation Jet | 1734 | 1767 | 1811 |
| Cessna Citation Excel | 1770 | 2910 | 2942 |
| Bombardier Challenger 604 | 4501 | 4423 | 4542 |

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3 самых популярных моделей в системе Avinode (не включает рынки Северной и Южной Америки). Стоимость вычислена на состоит из 33 Cessna Citation Jet, 38 Cessna Citation Excel, и 45 Bombardier Challenger 604.

