



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 29 (34) 28 августа 2010 г.

АНАЛИТИКА

Безопасность растет.



Количество авиакатастроф в РФ в первом полугодии 2010г. сократилось на 30%, а погибших - на 50%. Об этом сообщил заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере транспорта Владимир Черток на коллегии службы.

Как отмечается в материалах, подготовленных коллегией, за 6 месяцев 2010г. по сравнению с аналогичным периодом 2009г. увеличилось общее число авиационных событий. В частности, авиапроисшествий - на 45%, авиаинцидентов - на 51%, серьезных авиаинцидентов - на 37%.

В первом полугодии с.г. все катастрофы с гибелью людей произошли на воздушных судах авиации общего назначения, в частности, 75% аварий и 100% катастроф произошли с воздушными судами частных владельцев, не имеющих свидетельства эксплуатанта. Кроме того, по словам В.Чертока, возросло количество сообщений о совершении актов незаконного вмешательства в деятельность гражданской авиации. В первом полугодии 2010г. поступило 23 таких сообщения, тогда как в 2009г. - 18, сказал он.

Всего за январь-июнь 2010г. Госавианадзором было проведено 235 проверок субъектов гражданской авиации, в ходе которых было выявлено около 1 тыс. 500 недостатков и нарушений законодательства о гражданской авиации РФ. Как напомнил В.Черток, в сфере государственного авианадзора находятся свыше 4 тыс. 400 объектов гражданской авиации.



В Китае тоже партизаны.

Есть два рынка деловой авиации в Китае: официальный и неофициальный. Официально рынок частных бизнес джетов в Китае очень мал, и полеты жестко регулируются государством.

стр. 7

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО



Специальный пассажир.

Минюст зарегистрировал обновленный перечень должностных лиц, которые могут вылетать и прилетать через залы официальных лиц и делегаций, организованные в пунктах пропуска через государственную границу России.

стр. 8

АНАЛИТИКА



Неуверенный рост.

JetNet, ведущий поставщик корпоративной информации в области авиации, выпустила отчет по вторичному рынку деловых самолетов и вертолетов за июль 2010 года.

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 23 по 29 августа 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.



Gulfstream
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Al Jaber Aviation (AJA) получает первый A318 Elite.

Al Jaber Aviation (AJA) стала первой авиакомпанией на Ближнем Востоке, которая предложила клиентам чартерные рейсы VVIP на самолетах Airbus. Это стало возможным после получения авиакомпанией своего первого A318 Elite.

Авиакомпания также заказала еще три A318 Elite и два Airbus Corporate Jetliner (ACJ), что в будущем сделает Al Jaber Aviation крупнейшим оператором корпоративных самолетов Airbus в регионе.

«Мы стремимся предоставить VVIP-клиентам непревзойденный комфорт, простор и сервис. А так как A318 Elite и Airbus ACJ имеют более широкий и высокий салон, чем любой другой бизнес-джет, мы теперь это можем предоставить», говорит генеральный директор Al Jaber Group Мохаммед Аль-Джабер. «За качество Al Jaber Group получила признание в области строительства, судоходства и логистики, и AJA в настоящее время добивается такого же результата в авиации», добавил он.

“Неприкосновенность частной жизни, престиж и качество корпоративных бизнес джетов хорошо понимают на Ближнем Востоке. Здесь наблюдается сильный, растущий спрос на VVIP чартерные рейсы, который AJA теперь вполне может удовлетворить”, сообщил главный операционный директор по работе с клиентами Airbus Джон Лихи. “И если вы можете предложить лучший продукт, чем теперь это может сделать AJA с Airbus A318 Elite, вы дадите вашей бизнес-модели наилучшие шансы на успех”, добавил он.

A318 Elite авиакомпании AJA может принять деловые или семейные группы до 19 человек, что позволяет лететь в одном самолете большему количеству человек, чем это возможно в традиционных бизнес-джетах - а также получить лучшее соотношение цена-качество.

Отличительной особенностью являются удобные



и просторные кресла, к которому VIP-пассажиры привыкли в хорошо оборудованных офисах и жилых домах. A318 Elite также имеет на борту личный кабинет, который может конвертироваться в спальню, большую ванную комнату, и большой багажный отсек.

Airbus A318 Elite является частью современного семейства авиалайнеров, которое в настоящее время получило более 9500 заказов по всему миру и насчитывает около 400 клиентов и операторов.

Семейство корпоративных самолетов Airbus состоит из A318 Elite, ACJ и A320 Prestige, а также VIP-версии широкофюзеляжных A330, A340, A350 и A380.

В настоящее время Airbus имеет более 160 заказов, которые включают более 100 на A318 Elite, Airbus ACJ и A320 Prestige, а также около 50 на широкофюзеляжные VIP-лайнеры.

Air China займется бизнес авиацией.

Air China ведет переговоры с муниципальным правительством Пекина на предмет создания новой авиакомпании, сообщает China Business News со ссылкой на неназванные источники.

Новая авиакомпания будет работать на рынке бизнес авиации. Ожидается, что рамочное соглашение будет подписано в ближайшее время.

Air China, одна из трех ведущих авиакомпаний страны, надеется получить контрольный пакет в новой авиакомпании. Таким образом, Air China собирается диверсифицировать свой нынешний бизнес, основанный на регулярных пассажирских авиаперевозках.

В 2003 году Air China создала у себя подразделение, которое работает в на рынке фрахтования и управления деловыми самолетами, а также в сфере консалтинга, услуг купли-продажи и наземного обслуживания бизнес джетов. В настоящее время этот департамент управляет 3-4 самолетами.

Сейчас количество бизнес-джетов, эксплуатирующихся в Китае, составляет только шестую часть от количества частных самолетов в США. Ожидается, что спрос на бизнес джеты в Китае в течение следующего десятилетия достигнет от 600 до 1200 самолетов.



Воздушное право России: развитие и перспективы.

15 октября 2010 года в Санкт-Петербурге пройдет конференция «Воздушное право России: развитие и перспективы». Конференция приурочена к празднованию 15-летия юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации.

Оператор конференции – портал Aerohelp.ru.

В ходе конференции планируется обсуждение таких тем, как:

1. Новые Федеральные правила использования воздушного пространства: разрешительный и уведомительный порядок, основные характеристики, тенденции и перспективы для пользователей.

2. Развитие аэропортовой инфраструктуры России: ГЧП, нормативное обеспечение, реализация целевых программ.

3. Транспортные ВУЗы страны и автономные некоммерческие организации: что ждет учащихся завтра? Перспективы создания научных лабораторий при ВУЗах.

4. Деловая авиация: развитие в России, нормотворческие перспективы, саморегулирование отрасли.

Конференция проходит при поддержке Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА).

К участию в мероприятии приглашены ведущие специалисты в области воздушного права, представители авиакомпаний, аэропортов, отраслевых объединений, а также юридических фирм, страховых компаний, банков и все, в чье поле интересов попадает воздушное право. Всего планируется принять более 150 делегатов, многие из которых выпускники и друзья факультета.

К освещению мероприятия приглашены ведущие отраслевые и деловые средства массовой информации.



Рынок бизнес-авиации восстанавливается.



В первом полугодии 2010 г. рынок бизнес-авиации, наконец, покрылся свежими зелеными ростками, отмечают аналитики коммуникационного и консалтингового агентства Upcast в новом выпуске квартального бюллетеня *Upcast Market-scope*. Понемногу увеличивается интенсивность полетов на всех трех рассматриваемых в данном бюллетене ключевых рынках - в США, Европе и России. Вторичный рынок бизнес-джетов также показывает явные признаки восстановления, хотя до состояния “рынка продавца” ему пока еще почти так же далеко, как от Саратова до Оклахомы. Большой объем предложения, в котором значительную долю составляют морально и технически устаревшие машины “первых поколений”, все еще оказывает негативное давление на цены и приток заказов на новые самолеты. Тем не менее, общая ситуация

позволяет утверждать, что 2010 г. станет годом начала восстановления рынка.

В производственном секторе меньше всего положительных новостей. Объемы поставок продолжают сокращаться. Но - удивительная вещь - при этом стоимость поставок не только перестала падать, но показывает хоть и незначительный, но все же рост. Это может быть предзнаменованием нового тренда - перераспределения долей в структуре покупательского спроса в сторону бизнес-джетов верхнего ценового сегмента. Поршневой сегмент, который следует в определенной степени считать барометром состояния всего рынка служебной (бизнес-) авиации и АОН, заметно сократил снижение, что также можно расценивать как положительную тенденцию.

Улучшение ситуации на рынке объясняется, прежде всего, возобновлением действия основных факторов роста. Мировая и региональные экономики снова растут, в частности, специалисты МВФ в июльском выпуске бюллетеня ПРМЭ прогнозируют глобальный рост мировой экономики в 2010 г. на 4,5%. Сохраняется вероятность дальнейшего ухудшения финансового положения в будущем, но этот сценарий не является основным. Наиболее активно процесс восстановления экономики, а вместе с ней и рынка бизнес-авиации, идет в США; Европа и Россия показывают заметно меньшие темпы роста. Общеэкономическая ситуация в России и процесс восстановления рынка бизнес-авиации в этом регионе выглядят наиболее уязвимыми в связи с сохранением “врожденных” структурных болезней локальной экономики.

Источник: Upcast Media



Новая жизнь Hawker 400.

Nextant Aerospace недавно начала наземные испытания на полную мощность двигателей Williams International FJ44-3AP своего самолета 400XT. Это знаменует собой заключительный этап сертификации самолета, который представляет собой восстановленный легкий бизнес джет Beechjet 400A/Hawker 400XP. Обновление заключается в оснащении самолета новыми двигателями Williams, новой авионикой Rockwell Collins Pro Line 21, капитальным ремонтом планера, новым интерьером и свежей покраской.

По сравнению с оригинальными двигателями P&WC JT15D, новые FJ44-3AP гораздо более тихие и более отзывчивые и точные в управлении. К тому же на холостых оборотах имеют меньшую тягу.

Первый полет с новыми двигателями самолет может совершить в конце этого месяца, а получить сертификацию на использование нового двигателя от FAA в первом квартале следующего года. Поставки восстановленных 400XT планируется начать в во втором квартале 2011 года. 400XT будет стоить \$ 3,9 млн.

Самолет Nextant Aerospace 400XT значительно улучшен по сравнению с чрезвычайно популярными Hawker Beechjet 400A/XP. Дальность нового самолета на более чем 50% больше по сравнению с Hawker 400A, увеличившись до 2000 морских миль при одновременном сокращении эксплуатационных затрат на 30 %. 400XT оснащен авионикой Pro Line 21, которая следит за двигателями Williams International FJ44-3AP с полностью цифровой системой управления и соответствует будущим требованиям NextGEN для авионики самолета. В качестве опции самолет может оснащаться вертикальными законцовками крыла.



Самолет Президента Линдона Джонсона отреставрируют.

Правительство США потратило \$ 261000, чтобы вытащить Lockheed Jetstar из Аризонского кладбища самолетов и покрасить его. Как вы уже догадались, это не просто Jetstar, и его не просто покрасят. Этот Jetstar использовался бывшим Президентом США Линдоном Джонсоном. Обновленный 13-местный самолет будет стоять с 27 августа 2010 г. на постоянной экспозиции в Национальном историческом парке Линдона Джонсона на ранчо бывшего Президента около Стонуолла, штат Техас. Этот конкретный самолет был резервным бортом для основного Jetstar Президента.

После победы Джона Кеннеди на президентских выборах 1960 года, Линдон Джонсон вступил в полномочия вице-президента США.

«Джонсон стал первым вице-президентом, который запросил собственный самолет при действующем Президенте Джоне Кеннеди», сказал управляющий исторического парка Линдона Джонсона Руси Уитлок. Все предыдущие вице-президенты до Джонсона были вынуждены спрашивать разрешения использовать самолет у Президента США.

Кеннеди позволил Джонсону использовать парк самолетов из пяти Jetstar. Уже став Президентом, после убийства Кеннеди в 1963 году, он использовал Jetstar гораздо чаще, чем «Борт № 1» Boeing 707. Jetstar был меньше, быстрее и с большей топливной эффективностью, чем 707, и мог приземляться в небольших аэропортах. Кроме того, меньшее количество пассажиров, вмещавшихся в него (около 13), по сравнению с Boeing 707, позволяло Джонсону самому выбрать попутчиков. Он называл этот самолет «Air Force 1½» («Борт номер полтора»).

Jetstar, который будет выставлен в историческом парке, был практически потерян. Его уже собирались по частям продать на металлолом. Но в последнюю минуту он был выбран для реставрации. Так как он находился в нелетном состоянии, то самолет пришлось разобрать и перевозить на трех трейлерах в реставрационную мастерскую.

По данным ВВС, этот самолет принят в эксплуатацию в 1961 году и ушел в отставку в 1983 году после службы в качестве VIP самолета для персонала ВВС.



Cirrus уверен в своем будущем.

Несмотря на продолжающееся мировое снижение поставок самолетов авиации общего назначения, производитель поршневых самолетов Cirrus Aircraft в первом полугодии 2010 г. улучшил свои показатели. Цифры отгрузки новых самолетов в мире показали падение в первые шесть месяцев 2010 г. на 10%, по сравнению с тем же периодом годом ранее. По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA) снижение производства произошло во всех основных категориях:

- Турбовинтовые сократились на 18%;
- Бизнес джеты на 14%;
- Поршневые самолеты - категория Cirrus - на 2%.

На этом фоне контрастируют показатели Cirrus, который со своими поршневыми SR-22 и SR-20 в первой половине текущего года отгрузил 127 самолетов, увеличив производство на 5% по сравнению с первой половиной 2009 года, когда был произведен 121 самолет. Этого небольшого роста на депрессивном рынке было достаточно для удержания производителем значительной доли рынка - в настоящее время она составляет 36%.

«Мы продаем лучше, чем другие производители, и естественно наша доля на рынке растет, в тоже время показатели конкурентов находятся в застое или снижаются», сказал вице-президент по маркетингу Cirrus Тодд Симмонс.



Тем не менее, 2009 год был самым плохим для компании с 2001 г. Cirrus отгрузил 268 новых самолетов в 2009 году, при том, что в самый лучший год – 2006 г. – компании удалось продать 721 самолет.

В тоже время, 14-процентное падение поставок бизнес-джетов за первые шесть месяцев 2010 года не смущает должностных лиц Cirrus – VLJ, который сейчас разрабатывает компания, начнет производиться в 2012 году.

Cirrus Vision Jet является новым продуктом для компании, и он в основном рассчитан на поклонников марки. «Люди будут использовать его для личного пользования и для корпоративных задач. Мы будем работать на обоих этих рынках», говорит Тодд Симмонс.

«Cirrus Vision Jet попадает между сегментом

одномоторных поршневых самолетов и корпоративными джетами начального уровня. Он будет меньше по размерам и дешевле при покупке и эксплуатации, чем типичный корпоративный самолет», сказал он.

Внешние рынки за пределами Северной Америки являются ключевыми для роста американских производителей самолетов. И это является частью стратегии Cirrus. В прошлом году 40% бизнеса компании делалось за пределами США, а в этом году может даже и больше.

Компания видит большие возможности для роста за рубежом, особенно в Латинской Америке, Южной Америке и Австралии, где частная авиация является новинкой, и в тоже время происходит увеличение благосостояние людей.



Антивирус в самолет.

В августе 2008 года рейс 5022 авиакомпании Spanair разбился практически сразу после вылета из аэропорта Мадрида. 154 человека погибли, выжило всего 18 пассажиров.

Эксперты, которые расследуют причину крушения самолета, установили, что центральная компьютерная система, которая использовалась для определения возможных технических неисправностей судна, была заражена вирусом, сообщает IT портал «Хакер».

В результате система не смогла распознать три технические неисправности самолета. В случае их обнаружения судно могло бы остаться на земле, утверждают эксперты. Попасть вирус в бортовой компьютер мог через USB-накопитель или удаленное VPN-соединение с меньшей степенью защиты, чем у компьютеров авиакомпании.

В настоящее время практически все современные самолеты оснащены компьютерными системами контроля и управления. А бизнес джеты, как наиболее продвинутое гражданские самолеты, имеют самое современное компьютерное оборудование. Это все предполагает наличие специфических знаний у обслуживающего персонала. Наверно пилоты, кроме управления самолетом, должны уже получать знания по информационной безопасности.

А интеграция бортовых систем с внешними источниками информации (GPS, навигационные системы аэропортов, удаленный контроль над бортовыми системами самолета со стороны операторов и служб техподдержки) делает эту проблему еще более острой. В будущем управление самолета в большей степени будет зависеть не от пилота в кабине, а от диспетчера на земле или программиста, который пишет алгоритмы для бортовых систем самолета.

Пора разрабатывать антивирусы для воздушных судов.

Президентский ангар для частных бизнес джетов.



Министерство национальной обороны Тайваня 23 августа 2010 г. объявило о том, что ангар ВВС в аэропорту Тайбэя «Суншань» (Songshan), в котором размещается президентский самолет, теперь будет использоваться для размещения частных бизнес джетов, которые в последнее время зачастили на Тайвань в интересах бизнеса, сообщает China Post.

В Управлении гражданской авиации Министерства транспорта и коммуникаций Тайваня добавили, что в ноябре будет начато строительство специального сектора в аэропорте для бизнес джетов.

Со следующего года аэропорт Суншань будет представлен в качестве небольшого, но эффективного бизнес-аэропорта со стратегическим положением в северо-восточной Азии, и начнет работу в полном объеме. Что касается величины арендной платы в президентском ангаре, то в Управлении гражданской авиации сказали, что она будет рассчитываться в соответствии с занимаемой площадью.

Правительство планирует активизироваться в изменении позиционирования аэропорта Тайбэя «Суншань» в качестве хаба бизнес путешествий в Северо-Восточной Азии. Управлении гражданской

авиации отмечает, что в настоящее время в течение месяца через Суншань проходит около 30 корпоративных рейсов. Помимо бизнес джетов, принадлежащих тайваньским корпорациям, в аэропорту также приземлялись самолеты из ORBIS Flying Eye Hospital, джеты, принадлежащие арабским королевским семьям и другим значимым персонам. По словам представителей Управления, если в качестве примера взять бизнес джет Gulfstream G550, пребывание в президентском ангаре будет складываться из NT\$ 6888 (новых тайваньских долларов) или около 200 долларов США в качестве платы за посадку и NT\$1764 (около 50 долларов США) за одну ночь пребывания. Дополнительно будет взиматься плата за шум в размере NT\$ 1313 (40 USD), в результате чего минимальная общая арендная плата за одну ночь стоянки составит NT \$ 9965 или около 300 долларов США.

При расчете будут приниматься размер самолета и площадь арендуемого помещения. Многие компании - как местные, так и зарубежные - уже заинтересовались новым, ориентированным на бизнес, аэропортом.

Управление гражданской авиации Тайваня имело в планах развитие участка аэропорта площадью 2,8 гектаров для размещения частных самолетов. Но этот проект ранее тормозился из-за наличия на этой территории ангара президентского самолета. И только сейчас Президент Тайваня Ма Ин-цзю дал свое согласие на сдачу ангара в аренду.

«Увеличение в аэропорте площади для бизнес джетов будет способствовать тому, чтобы Тайвань стал транзитным центром в регионе», сказал Президент Ма Ин-цзю еще в мае. «Это не поблажка для богатых. Это необходимо для того, что бы продолжилась тенденция увеличения количества прилетающих к нам на бизнес джетах руководителей и бизнесменов».



В Китае тоже партизанят.

Есть два рынка деловой авиации в Китае: официальный и неофициальный.

Официально рынок частных бизнес джетов в Китае очень мал и полеты жестко регулируются государством.

Неофициальный рынок деловой авиации растет, и небо над материковым Китаем все более наполняется звуком незаконных «черных» полетов.

И часто такие «летучие голландцы» возникают на экранах радаров диспетчеров, после чего ходят слухи об участившихся полетах НЛО над Китаем. Жесткий контроль воздушного пространства со стороны государства и ограничение полетов, для всех кроме военных и коммерческих авиакомпаний, способствует нелегальным полетам частных самолетов. А так как благосостояние китайской элиты растет не по дням, а по часам, то новые летающие «игрушки» будут всё чаще неожиданно появляться на радарх диспетчеров. И эти полеты становятся головной болью для государственного регулятора.

Только в 2003 году, когда вышел Указ китайского Управления по контролю за полетами, частные лица и компании формально смогли позволить себе собственный самолет. С тех пор в Китае насчитывается около 200 частных самолетов. А какое количество из них регулярно выполняют рейсы, остается пока неясным. Сейчас, для того чтобы совершить полет на собственном самолете, владельцу необходимо пройти через множество нормативных преград. Будущие пилоты должны обратиться в несколько различных местных и государственных министерств и ведомств, чтобы получить соответствующие лицензии, а для получения разрешения на полет представить подробный план полета в местное отделение управления воздушным движением, по меньшей мере за семь рабочих дней.

Вместо того, чтобы пробираться через все эти



бюрократические препоны, некоторые пилоты просто летят без разрешения. Хотя это незаконно, полет «под радар» имеет очевидное экономическое преимущество: в соответствии с законами китайской гражданской авиации, штраф за незаконный полет составляет от 10000 до 100000 юаней (от 1500 до 15000 USD), в то время как заявка на официальное утверждение плана полета может стоить от 50000 до 100000 юаней (7300-15000 USD). Многие владельцы предпочитают просто заплатить штраф.

В стране, где в прошлом году насчитали 1900 миллиардеров, продавцы самолетов делают ставку на стремительный рост частных полетов. На недавно прошедшей в аэропорте Шанхая первой китайской выставке Jet Expo было продемонстрировано 10 частных самолетов на общую сумму 1 млрд юаней.

«Есть два типа людей, которые приходят на такие выставки - люди, кто любит летать, и очень богатые люди», говорит Вэй Гун, директор Азиатско-Тихоокеанского подразделения Celink Limited, организатора шанхайского Jet Expo. «На вечерний коктейль мы пригласили 80 человек с состоянием более \$ 50 млн.»

Но, так как рынок частной авиации растет, возрастает потребность в упрощении правил частных полетов. И уже есть признаки того, что правительство начинает реагировать. Например, владельцам больших реактивных самолетов теперь нужно представить план полета за 24 часа до его начала - в отличие от недели для небольших воздушных судов. В провинции Гуандун и некоторых районах на северо-востоке Китая местные власти разрешили летать на небольших высотах одномоторным самолетам.

Аналитики считают, что такие схемы в скором времени предвещают крупномасштабное открытие воздушного пространства. И сейчас дилеры при продаже самолета успокаивают будущего владельца тем, что к моменту получения самолета, а обычно от заказа до получения самолета проходит минимум полгода, законодательные проблемы с разрешением на полеты могут быть решены.

А владельцы воздушных судов тем временем работают над улучшением своего имиджа. Так, например, в июле 2010 г. Лю Бокуан, известный владелец отеля в городе Дунгуань, отличился тем, что поднялся в небо на своем вертолете, чтобы задержать группу воров. Бандиты украли его Porsche, но Лю смог отследить их, загнать в тупик, где воры были арестованы. Конечно, он взлетел без разрешения, но даже местные власти были вынуждены признать, что незаконный полет Лю был полезен. Позднее он был удостоен награды за свою роль в захвате воров.

По материалам Time

Специальный пассажир.

Минюст зарегистрировал обновленный перечень должностных лиц, которые могут вылетать и прилетать через залы официальных лиц и делегаций, организованные в пунктах пропуска через государственную границу России.

Документ фиксирует изменения, которые произошли в стране с момента административной реформы. В частности, уменьшился список ведомств, сотрудники которых вправе пользоваться услугами спецзалов. Также изменились наименования их должностей.

Кроме того, к аэропортам и аэродромам в пределах Москвы и Московской области, где уже созданы и действуют такие залы, добавились два аэропорта в Пулково и в Сочи, через которые все чаще перемещаются высокие государственные лица. В других крупных аэропортах страны такого рода залы пока создавать не планируется.

Число должностных лиц, которые могут пользоваться залом, ограничено: от Конституционного, Верховного и Высшего Арбитражного судов, Генпрокурора и министров до советников, референтов, помощников. В перечне - и руководители политических партий. Уполномоченный по правам человека в Российской Федерации, Патриарх Московский и всея Руси, Главный раввин России и председатель Совета муфтиев России. Маршалы, адмиралы, летчики-космонавты, Герои России, Советского Союза и Социалистического Труда и лица, имеющие высшие государственные награды, также вошли в статусный список.

Как говорится в документе, цены за пользование залами "формируются на основании экономически обоснованных расходов, связанных с содержанием этих залов, организацией обслуживания и рентабельностью". В настоящее время, например, стоимость обслуживания в зале при одном прилете (вылете) одной персоны установлена в 2,6 тысячи рублей. При этом расписаны услуги, кстати, не



отличающиеся по содержанию от тех, которые получают миллионы простых авиапассажиров, - от оказания помощи при регистрации билетов и оформлении багажа до сопровождения к самолету. Деньги на эти нужды перечисляют соответствующие ведомства. Главное условие - обязательная командировка. В документе, кстати, оговаривается, что за отдельную плату в зале официальных лиц и делегаций оказываются дополнительные услуги - предоставление помещений для переговоров, питание в ресторане.

Между тем, рынок VIP-услуг в аэропортах страны сегодня развивается более чем стремительно. Конкурируя за высокопоставленных клиентов - государственных гостей, членов правительств, знаменитостей и бизнес-элиты, - авиакомпании организуют сектора наземного обслуживания таких пассажиров, заключают договоры с VIP-залами крупнейших аэропортов России. Такие VIP-залы созданы сегодня не только во всех крупных аэропортах столицы - в Шереметьево, Домодедово, Внуково, но практически во всех аэропортах городов-

миллионников. Философия VIP-сервиса в аэропортах проста - создание максимального комфорта для пассажира, летит ли он на регулярном рейсе или на частном самолете. "Поставку" VIP-клиентов для VIP-залов уже ведут как минимум 50 крупных компаний. Но много и мелких брокеров. Цены - от 4 тысяч рублей в аэропортах небольших городов до 10,5 тысяч рублей в крупных авиаузлах, таких как Шереметьево, Домодедово, Внуково. Услугами пользуется как минимум 200-300 клиентов в месяц. Рентабельность бизнеса высока. Недаром рынок считается растущим. Есть еще и центры по обслуживанию бизнес-авиации. Их у нас в стране пока не так уж много, и сконцентрированы они большей частью в Москве. Здесь также осуществляются все виды контроля: паспортного и таможенного. И в принципе все, как и в любом VIP-зале. С той только разницей, что на регулярных рейсах пассажир сидит и ждет, когда будет готов к вылету самолет, а в бизнес-авиации экипаж и весь обслуживающий персонал ждет, когда будет готов к вылету клиент.

Источник: Российская газета

Неуверенный рост.

JetNet, ведущий поставщик корпоративной информации в области авиации, выпустила отчет по вторичному рынку деловых самолетов и вертолетов за июль 2010 года.

Количество бизнес-джетов, выставленных на продажу, показало наибольшее изменение по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. (до 2,8%), с 17,7 % до 14,9 % от общего количества эксплуатирующихся самолетов. Наиболее важным индикатором является изменение количества сделок купли-продажи бизнес-джетов, которое увеличилось на 33,8% по сравнению с 2009 . Но в тоже время все категории воздушных судов дольше продаются. Чтобы продать воздушное судно в течение семи месяцев 2010 года необходимо было от 30 до 126 дней больше в зависимости от категории по сравнению с тем же периодом 2009 г.

Только в сегменте поршневых вертолетов виден рост средней цены на 2,9 % в сравниваемых периодах. Тем не менее, сегмент поршневых вертолетов также является единственным, в котором уменьшилось количество сделок, снижение составило 6,3 %.

Бизнес джеты.

В июле 2010 года количество подержанных бизнес-джетов, выставленных на продажу, снизилось до 14,9 % от всех эксплуатирующихся самолетов. Это существенное изменение по сравнению со значением этого параметра в июле 2009 года, когда он был на уровне 17,7 %. Общее количество продающихся бизнес-джетов в конце июля 2010 года было чуть больше 2600 самолетов, а год назад, в июле 2009г., продавался 2961 самолет. Это является самым большим снижением в этом году, если рассматривать этот параметр ежемесячно в сравнении с 2009 г.

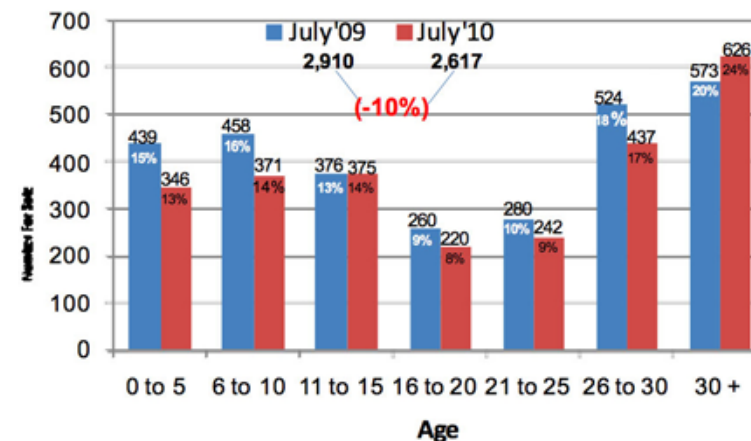
В то время, как количество выставленных на продажу самолетов сократилось, количество сделок купли-продажи в июле 2010 года увеличилось до 157, по сравнению с 137 сделками в 2009 году.

И если рассматривать первые семь месяцев 2010 года в сравнении с тем же периодом 2009 г., то увидим скачек по количеству сделок на 33,8% с 776 в 2009 г. до 1038 в 2010 г. Но для того, чтобы продать самолет в июле 2010 г., он должен был на 77 дней дольше экспонироваться, чем в первые семь месяцев 2009 года. А средние цены за этот период упали на 12,5%.

YTD January to July 2010 vs 2009				
Worldwide Trend	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
% For Sale	14.9%	10.9%	6.8%	6.3%
Change - % For Sale	(-2.8) pts.	(1.2) pt.	.1 pt.	(1.1) pt.
% Change - Sale Transactions	33.8%	5.5%	13.1%	-6.3%
Change - Avg. Days on Market	77	30	97	126
% Change – Avg. Asking Prices	-12.5%	-10.5%	-6.9%	2.9%

Pre-owned Business Jets				
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
In Operation	17,561	16,759	802	4.9%
For Sale	2,616	2,961	-345	-11.7%
% For Sale	14.9%	17.7%	(2.8) pts	
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	157	137	20	14.6%
Average Days on Market	342	292	50	17.1%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$5.817	\$4.830	\$0.987	20.4%
Fleet	January to July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	1038	776	262	33.8%
Average Days on Market	342	265	77	29.1%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$5.224	\$5.968	-\$0.744	-12.5%

Pre-owned Business Jets For Sale
Average Age
July 2010



Сравнение возраста продаваемых бизнес джетов

продолжение

Турбовинтовые самолеты.

Предложения по продаже подержанных турбовинтовых самолетов в июле 2010 года имели такие же тенденции, как рынок бизнес джетов. Доля подержанных турбовинтовых самолетов, выставленных на продажу, составила 10,9% от всего объема используемых самолетов в июле 2010 года и несколько снизилась по сравнению с пиком в мае и июне 2009 года, который составил 12,0%. Количество турбовинтовых самолетов на вторичном рынке в конце апреля 2010 было немногим меньше 1400 самолетов, то есть в два раза меньше.

Количество сделок купли-продажи подержанных турбовинтовых самолетов в июле 2010 г. снизилось на 1/3 до 69 транзакций по сравнению со 105 сделками в июле 2009 г. Это очень значительное месячное снижение. Однако за семимесячный период количество сделок увеличилось на 5,5% по сравнению с тем же периодом 2009 г.

В период с января по июль 2010 года среднее время экспонирования турбовинтовых самолетов на рынке

составило 269 дней, что на 12,6% больше по сравнению с тем же периодом в 2009 году. Кроме того, средняя стоимость предложения в этот период снизилась на 10,5%.

Газотурбинные вертолеты.

Количество подержанных газотурбинных вертолетов, выставленных на вторичный рынок, в июле 2010 составило менее 1200 штук. Невысокий процент выставленных на продажу вертолетов, а именно 6,8%, несильно отличается от показателя июля 2009 г. Тем не менее, количество продаваемых вертолетов увеличилось на 77 машин или на 7,1% по сравнению с июлем 2009 г. Количество сделок купли-продажи вертолетов увеличилось на 13,1% в первые семь месяцев 2010 года по сравнению с 2009 годом.

Среднее количество дней, в течение которых был выставлен на продажу вертолет, в первые семь месяцев 2010 года увеличилось на 82 дня по сравнению с 2009 г., при том что цены на вертолеты в этот период снизились на 6,9%.

Поршневые вертолеты.

Количество поршневых вертолетов на вторичном рынке в июле 2010 года составило 564 машины, что составляет половину числа подержанных газотурбинных вертолетов. На продажу в рассматриваемый период было выставлено 6,3% от общего парка вертолетов и это было ниже показателя в июле 2009 г. – 7,4%.

Количество продаж на вторичном рынке поршневых вертолетов, по сравнению с 2009 годом, в первые семь месяцев 2010 года снизилось почти на 25%. Однако за семимесячный период количество сделок уменьшилось только на 6,3%.

Среднее время экспонирования поршневых вертолетов за первые семь месяцев 2010 г. составило 312 дней, что на 162 дня больше, по сравнению с тем же периодом 2009 годом. Тем не менее, средняя запрашиваемая цена на подержанные поршневые вертолеты в сравниваемых периодах практически не изменилась.

Pre-owned Business Turboprops				
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
In Operation	12,746	12,360	386	3.1%
For Sale	1,390	1,459	-69	-4.7%
% For Sale	10.9%	11.8%	(1.1) pts	
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	69	105	-36	-34.3%
Average Days on Market	333	327	6	1.8%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.364	\$1.265	\$0.099	7.8%
Fleet	January to July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	632	599	33	5.5%
Average Days on Market	269	239	30	12.6%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.140	\$1.274	-\$0.134	-10.5%

Pre-owned Helicopters-Piston					
Fleet	July				
	2010	2009	Change	%	
In Operation	8,992	8,736	256	2.9%	
For Sale	564	649	-85	-13.1%	
% For Sale	6.3%	7.4%	(1.1) pts		
Fleet	July				
	2010	2009	Change	%	
Full Sale Transactions	73	97	-24	-24.7%	
Average Days on Market	342	154	188	122.1%	
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.230	\$0.218	\$0.012	5.5%	
Fleet	January to July				
	2010	2009	Change	%	
Full Sale Transactions	627	669	-42	-6.3%	
Average Days on Market	312	186	126	67.7%	
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.211	\$0.205	\$0.006	2.9%	

Pre-owned Helicopters-Turbine				
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
In Operation	17,058	16,262	796	4.9%
For Sale	1,161	1,084	77	7.1%
% For Sale	6.8%	6.7%	.1 pt	
Fleet	July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	92	84	8	9.5%
Average Days on Market	413	282	131	46.5%
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$1.366	\$1.706	-\$0.340	19.9%
Fleet	January to July			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	710	628	82	13.1%
Average Days on Market	342	245	97	39.6%
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$1.372	\$1.474	-\$0.102	-6.9%

Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 23 по 29 августа 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 аэропорты прилета.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 23 по 29 августа 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	34	10	12	7	11	22	10	69
Германия	14	76	112	35	1	35	11	200
Франция	36	165	90	48	16	39	380	325
Швейцария	15	113	112	99	6	34	384	215
Италия	5	2	2	10	6	6	9	21
Австрия	20	32	51	43	6	2	16	73
Россия	25	12	123	95	16	2	1	368

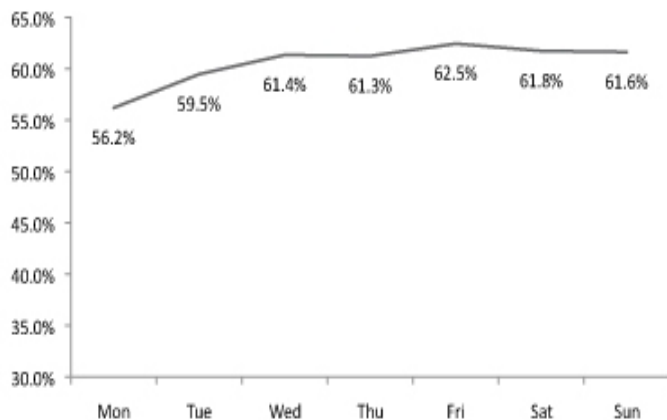
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 23 по 29 августа 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	18	4	5	7	1	3	2	16
Германия	0	46	17	9	3	3	1	24
Франция	4	11	15	8	3	10	5	20
Швейцария	1	11	5	15	2	1	2	15
Италия	1	0	0	6	3	2	1	9
Австрия	2	2	13	6	1	0	0	13
Россия	2	4	23	10	6	7	0	26

Индекс наличия свободных самолетов

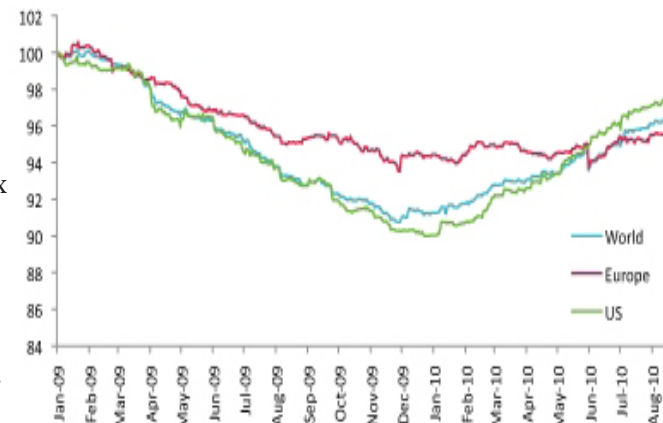
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

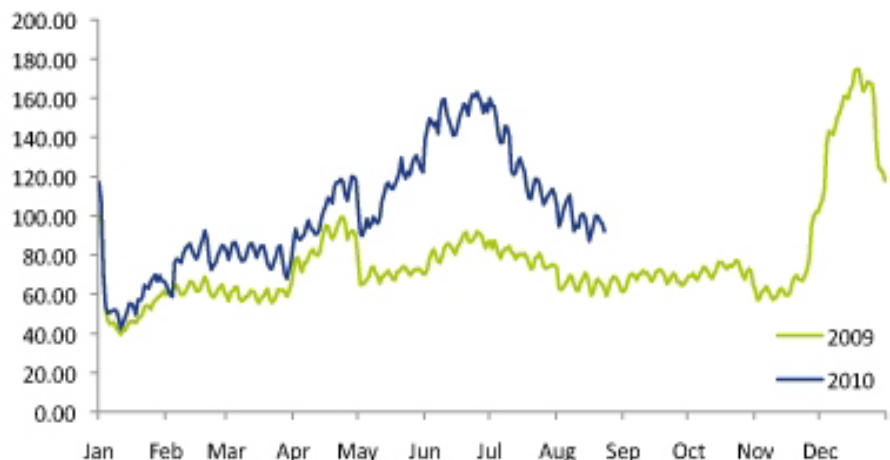
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1626	€ 1609	€ 1601
Cessna Citation Excel	€ 2749	€ 2591	€ 2600
Bombardier Challenger 604	€ 4807	€ 4507	€ 4426

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 29 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 34 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прилета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Кот Д'Азур, Ницца	2
3	Коста Смеральда, Олбия	8
4	Лутон, Лондон	4
5	Ле Бурже, Париж	3
6	Женева	5
7	Малага	9
8	Пулково, СПб	12
9	Манделье, Канны	10
10	Фарнборо, Лондон	6

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на прилет из аэропорта за последние 30 дней.