



Свобода!

На этой неделе вступили в силу революционные изменения в воздушном законодательстве нашей страны. Частная авиация теперь может свободно летать, но, как подчеркивают представители авиационных властей, это касается только лицензированных пилотов на зарегистрированных воздушных судах. Для «партизанов» ситуация может только ухудшиться – с введением уведомительного порядка использования воздушного пространства усилилась ответственность за незаконные полеты, которую Минтранс России хочет ужесточить до уголовной.

Впрочем, как часто бывает в России, еще много проблем остаются нерешенными. Так, столичная воздушная зона, которая является самой загруженной в стране, сегодня похожа на лоскутное одеяло: здесь много закрытого воздушного пространства, например над военными объектами. А в Москве сосредоточена основная масса частных самолетов и вертолетов. Соответственно маршруты, по которым по новым правилам смогут летать частники, будут проложены в облет таких зон, а это дополнительные затраты времени, топлива.

Также оставляет желать лучшего наземная инфраструктура в целом в стране – из 1500 аэропортов, существовавших в России в советское время, сегодня осталось всего около 300, что очень мало для российских просторов. Наконец, содержание частного самолета до сих пор обходилось у нас дороже, чем в большинстве стран Запада, и эксперты отмечают: избавление от налогового бремени для малой авиации не менее важно, чем открытое небо.

Прошла только неделя с исторического момента, и статистики по применению новых правил еще не много, к тому же в Московском регионе погода была не совсем хорошая.



Новый турбопроп Cessna

Американский производитель представит в ближайшем будущем новый одномоторный турбовинтовой самолет, который заполнит нишу между поршневым Cessna 400 Corvalis TT и VLJ Cessna Mustang со скоростью 340 узлов (630 км/ч).

стр. 4

СОБЫТИЕ



Быково закрылось

Старейший аэропорт Москвы – Быково – закрыт. Компания «Быково-Авиа», осуществлявшая эксплуатацию аэродромного комплекса, не продлила аренду. Новый арендатор не найден.

стр. 7

АНАЛИТИКА



Долевое усилие

NetJets Europe создала собственную нишу на авиационном рынке, предложив своим клиентам стать совладельцами бизнес-джетов. Модель долевого владения помогла компании превратиться в крупнейшего делового перевозчика Европы.

стр. 8

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 1 по 7 ноября 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.



Началась регистрация участников регионального форума ЕВАА

Организаторы третьего регионального форума Европейской ассоциации бизнес-авиации объявили о начале регистрации участников. Форум пройдет 20-21 января 2011 года в Вене под названием “Единая Европа: дорожная карта для объединения Востока и Запада”.

В форуме примут участие генеральный директор бельгийского оператора деловой авиации Abelay SA, президент австрийской Ассоциации деловой авиации доктор Каспар Эйнем, а также председатель правления Объединенной ассоциации деловой авиации России Леонид Кошелев, сообщает портал Flycrogate. Форум пройдет под руководством председателя правления ЕВАА Родольфо Бавиера, а также генерального директора и президента ЕВАА Брайана Хамфриса. В программе конференции запланировано несколько встреч и круглых столов для обсуждения важнейших тем, в числе которых:

- проблемы финансирования приобретения самолетов;
- определение стандартов страхования;
- облегчение доступа восточно-европейских операторов в Западную Европу и наоборот.

Цель форума – на основе идей и мнений выработать стратегический план действий и единые стандарты работы операторов деловой авиации в Европе.

Источник: AviationToday.RU



Российский рынок малой авиации вырос в 2009 году

Согласно готовому маркетинговому исследованию *«Российский рынок легких самолетов и вертолетов»*, проведенному консалтинговой компанией «АМИКО», объем российского рынка средств малой авиации вырос в 2009 на 8,4% в натуральном выражении.

Рост российского рынка (то есть российского производства за вычетом экспорта плюс импорт) составлял также в 2007 году 11,6%, и в 2008 году 150,9% в натуральном выражении.

Доля российских вертолетов на мировом рынке в 2009 году составила 4,2%. Емкость российского рынка гражданских вертолетов оценивается в 2 тыс. машин, что существенно ниже, чем их эксплуатируется в настоящее время в России.

К 2015 году российский авиапром постарается занять до 5% мирового рынка гражданских самолетов и около 15% - вертолетов. Объем производства вертолетов в России увеличился в 2009 году на 8,3% в натуральном выражении по сравнению с данными 2008 года.

В исследовании рассматривается российский парк средств малой авиации. Приводится статистика парка и сравнивается с западной структурой. Отдельно рассматривается парк вертолетов, в особенности иностранного производства. Определена модельная структура парка вертолетов иностранного производства.

В работе рассмотрено государственное регулирование авиации (в том числе, малой авиации).

Оценивается российский рынок средств малой авиации. Определены следующие параметры рынка:

- Объем импорта техники западного производства;
- Объем российского производства;
- Объем экспорта российской техники.

В работе анализируются основные проблемы развития рынка, приводятся тенденции, характерные для текущего состояния рынка, и оцениваются перспективы развития рынка.

Отдельно произведен анализ экспортно-импортных операций на рынке легкой авиационной техники за последние годы. Приведена статистика по импорту легких вертолетов и самолетов по следующим пунктам:

- По стране происхождения техники;
- Фирме производителю (в т.ч. приведены все модели);
- Фирме получателю (в т.ч. приведены все модели, которые получает покупатель).

В работе приводится прогноз развития российского рынка легкой авиационной техники.

В исследовании проведен анализ крупнейших участников рынка малой авиации (продавцы техники и аэроклубы). Определены виды авиационной техники, которые компании продают, цены на нее, проанализированы дополнительные услуги и цены на них.

Источник: “РБК.Исследования рынков”



BMW DesignworksUSA разработала кресла для бизнес джетов

В последнее время студия DesignworksUSA очень много работала с авиационными производителями и получила в этой отрасли признание. Инновационные проекты компании получали награды за дизайн, и многие производители пользовались услугами ее специалистов. BMW DesignworksUSA работала с такими компаниями как Boeing Business Jet, Embraer, Dassault или Pilatus.

Теперь дизайн-студия представляет свой последний проект в области дизайна авиационных интерьеров, который стилисты сделали для итальянской компании Iacobucci HF. Iacobucci является мировым лидером в оборудовании кухонь в самолетах для коммерческой и бизнес-авиации. В настоящее время компания собирается выйти на рынок авиационных VIP кресел с инновационным дизайном. «Мы считаем, что наша компания созрела для того, чтобы представить новый продукт на рынке VIP кресел», сказал президент Iacobucci HF Лючио Якобуччи (Lucio Iacobucci). «BMW Group DesignworksUSA стал идеальным партнером для этого нового проекта, и я

уверен, что компания сможет предложить правильное сочетание технологий, инноваций и дизайна». Поскольку в центре внимания концепции проекта была легкость, команда стилистов взяла курс

на создание дизайна для передачи открытости и прозрачности. Дизайнеры использовали инновационный механизм кресел Iacobucci и создали привлекательную форму со свежими, облегченными, и уникальными деталями. Чтобы подчеркнуть легкость и прозрачность, часть подлокотника была удалена. Как и при разработке автомобильных сидений премиум класса, DesignworksUSA уделило особое внимание каждой детали в этом проекте.

Благодаря объединению подголовника и раскладывающейся спинки кресла, а также выдвигающейся подставки для ног, новое сиденье гарантирует максимальный комфорт и надлежащую поддержку тела в различных положениях. При раскладывании кресла спинка может полностью откидываться до горизонтального положения, а подлокотник складываться так, что получается полностью плоское спальное место. Подголовник кресла может перемещаться в вертикальном и горизонтальном направлении, а также наклоняться. В качестве опции можно заказать электропривод изменения положения кресла.



Новый турбопроп Cessna

По информации Flightglobal американский производитель Cessna представит в ближайшем будущем новый одномоторный турбовинтовой самолет, которые заполнит нишу между поршневым Cessna 400 Corvalis TT со скоростью 235 узлов (435 км/ч) и VLJ Cessna Mustang со скоростью 340 узлов (630 км/ч). Но к саммиту AOPA в Лонг Бич на следующей неделе прототип готов не будет.

На конференции NBAA Президент Cessna Aircraft Джек Пелтон намекнул о новой конфигурации модели. Новый самолет может быть похож на Mustang с турбовинтовым двигателем. В настоящее время в производственной программе компании в турбовинтовом сегменте есть только семейство самолетов Caravan, вместимостью до 12 пассажиров и скоростью до 186 узлов (345 км/ч), который стоит около \$ 2 млн.

Так представил новый самолет художник Tim Bicheno-Brown из Flightglobal



Шпионские снимки AVweb

По словам Пелтона, стоимость нового турбопропа может лежать в диапазоне \$ 1 – 2,2 млн. Самолет будет иметь максимальную скорость около 300 узлов (550 км/ч) и приемлемый потолок.

Хотя характеристики будущего самолета похожи на Daher-Socata TBM 850 за \$ 3,3 млн., Cessna, по словам Пелтона, должна быть дешевле Mustang, чтобы развести самолеты. В 2010 году за Mustang просят около \$ 3 миллионов. А Mustang в свое время развился на основе двухмоторных турбовинтовых самолетов конца 1990-х.

В то же время в Textron заявили, что новый турбовинтовой самолет будет одним из первых новых самолетов или модификаций самолетов,

которые планируются в будущем. «Конечно, мы имеем ряд новых разработок, которые должны освежить выпускаемую линейку самолетов», говорит исполнительный директор Textron Скотт Донелли. «Компания планирует объявить о новых продуктах в течение следующих 18-24 месяцев на отраслевых выставках».

Донелли ожидает, что Cessna вернется к прибыльности в четвертом квартале 2010 г., хотя он уточнил, что для восстановления в легком и среднем сегменте рынка бизнес-джетов потребуется еще от шести до девяти месяцев. «В компании ожидали быстрого восстановления, основываясь на положительной тенденции по заказам в начале этого года, но эта тенденция затормозилась в июне и июле», сказал Донелли.

На NBAA 2010 Джек Пелтон сообщил, что Cessna могла бы получить прибыль уже в третьем квартале 2010 г., если бы не была запущена программа обновления Citation X.



Embraer закончил 2Q10.

Бразильский производитель сообщил, что продажи в третьем квартале 2010 г. составили \$ 1,042,6 млрд., а чистая прибыль составила \$ 98,5 млн. За тот же период 2009 года соответственно выручка составила \$ 1,246 млрд., а чистая прибыль – \$ 57,7 млн. По итогам девяти месяцев Embraer заработал \$ 3,3871 млрд., а чистая прибыль составила \$ 204,1 млн.

Компания продолжает увеличивать долю доходов от сегментов деловой авиации, авиационного сервиса и военных заказов, которые составляют в общих доходах компании 19,3%, 12,4% и 7,1% соответственно. Сегмент коммерческих самолетов сократился в третьем квартале с 66,1% до 57,8%. Это произошло в основном из-за увеличения дохода от поставок самолетов деловой авиации. Компания прогнозирует продолжение этой тенденции до конца этого года. В план поставок четвертого квартала включена

Соотношение между источниками доходов Embraer.

Продажи по сегментам рынка	2Q10		3Q09		3Q10		YTD10	
	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%
Гражданская авиация	824,7	60,9	824,1	66,1	603,0	57,8	1951,3	57,6
Военная авиация	176,2	13,0	70,8	5,7	73,6	7,1	438,8	13,0
Деловая авиация	195,4	14,4	200,7	16,1	201,0	19,3	512,4	15,1
Сервис	138,2	10,2	127,1	10,2	129,7	12,4	409,9	12,1
Другие доходы	19,8	1,5	23,3	1,9	35,3	3,4	74,7	2,1
ВСЕГО	1354,3	100,0	1246,0	100,0	1.354,3	100,0	3387,1	100,0

поставка большинства планируемых на этот год самолетов Legacy и Phenom 300.

В прошедшем квартале Embraer всего поставил 44 самолета, 20 из которых пришлось на сегмент коммерческой авиации и 24 на бизнес авиацию. За тот же период прошлого года было поставлено в общей сложности 56 самолетов - 29 коммерческих, 27 деловых.

Портфель заказов Embraer на конец третьего квартала 2010 года оценивается в \$ 15,3 млрд., уровень которого практически не изменился с прошлого квартала в результате поступления новых заказов в сегменте коммерческой авиации.

В сегменте деловой авиации поставки компании в 3Q10 составили 24 самолета, среди которых 16

	2Q10	3Q09	3Q10	YTD10
Phenom 100	35	22	16	67
Phenom 300	4	-	6	11
Legacy 600	-	5	-	2
Lineage 1000	1	-	2	3
ИТОГО	40	27	24	83

Поставки Embraer в сегменте деловой авиации

Phenom 100, 6 Phenom 300 и 2 Lineage 1000. Важно отметить, что хотя количество произведенных самолетов уменьшилось, доход в этом сегменте производственной программы Embraer увеличился за счет поставок более дорогих самолетов.

В Embraer продолжают прогнозировать, что в 2010 можно будет наблюдать медленное восстановление рынка. Даже несмотря на то, что отрасль потрясла новость, когда на NBAA 2010 NetJets объявило о твердом заказе 50-ти Phenom 300 и размещении опциона еще на 75 этих самолетов. В компании говорят, что такие заказы больше знакомы по коммерческой авиации, а не в сегменте бизнес джетов.

На основе прогноза увеличения поставок Phenom 300 и начала поставок Legacy 650, в 2010 году компания планирует получить доход в сегменте деловой авиации в размере \$ 1,1 млрд.



Textron отчитался за третий квартал

Авиационные активы концерна показывают разнонаправленное движение: Cessna вниз, Bell вверх.

Доходы Cessna в третьем квартале 2010 г. снизилась на \$ 290 млн. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а доходы Bell в за этот период увеличились на \$ 197 млн. В доходы вертолетостроительного подразделения Textron \$ 172 млн. поступили из-за увеличения поставок правительству США V-22 и H-1.

Количество поставок новых самолетов Cessna уменьшилось по сравнению с третьим кварталом 2009 г., так например количество поставок новых бизнес джетов уменьшилось с 68 до 26 самолетов. Однако, объемы послепродажного обслуживания в третьем квартал 2010 г. росли. Прибыль Cessna снизилась на \$ 63 млн. в первую очередь в связи с возвратом депозитов в результате отмены заказов в

2010 году, что частично компенсировано снижением расходов. Объем портфеля заказов Cessna на конец третьего квартала 2010 г. составил \$ 3,4 млрд., что на \$ 321 млн. меньше, чем это было в конце второго квартала 2010 г.

Прибыль Bell выросла на \$ 28 млн. в сравнении с третьим кварталом 2009 г., из-за более высоких объемов обслуживания и поддержки, совершенствования ценообразования, и удачной продуктовой линейки. Но это частично компенсируется пересчетом валютных контрактов, заключенных в 2009 г., а также увеличением расходов на научные исследования и разработки и на административные цели. Портфель заказов компании сократился на \$ 537 млн. по сравнению с концом второго квартала и составил \$ 6,5 млрд.

В Textron отметили, что в третьем квартале Cessna представила новые продукты. “Не смотря на то, что



мы продолжаем реализовывать нашу программу реструктуризации и сокращения расходов, Cessna продолжает разработки новых продуктов,” сказал председатель и генеральный директор Textron Скотт Доннелли. “Наш новый бизнес-джет Citation Ten, о котором было объявлено ранее на ежегодной конвенции Национальной ассоциации деловой авиации в Атланте, является прекрасным примером нашего стремления к разработке инновационных продуктов”.

В общем Textron сообщил, что в третьем квартале убыток от операционной деятельности составил \$ 0,17 на одну акцию, по сравнению с доходом в \$ 0,02 на акцию в третьем квартале прошлого года.

“В третьем квартале увеличение производственной программы концерна в первую очередь связано с военными программами в Bell, которые стали более активными по сравнению с аналогичным периодом годом ранее”, сказал Доннелли.



Показатели авиационных активов Textron Inc.	за 3 месяца, \$ млн.		за 9 месяцев, \$ млн.	
	на 2.10.2010	на 3.10.2009	на 2.10.2010	на 3.10.2009
Доход				
Cessna	535	825	1603	2465
Bell	825	628	2266	2040
Прибыль				
Cessna	31	32	52	170
Bell	107	79	289	220

Быково закрылось

Старейший аэропорт Москвы – Быково – закрыт. Компания «Быково-Авиа», осуществлявшая эксплуатацию аэродромного комплекса, не продлила аренду. Новый арендатор не найден.

Аэропорт, являющийся базовым для частного авиатакси Dexter группы «Промышленные инвесторы» и холдинга «Каскол», закрылся как минимум до конца года. Аналитики полагают, что после перебазирования Dexter в аэропорт Жуковский Быково вряд ли заработает снова.

ФГУП «Администрация гражданских аэропортов» (АГА) в середине октября закрыло аэропорт Быково, расположенный в 15 км от Москвы и используемый для базирования авиатехники МВД и МЧС, а также частного авиатакси Dexter. Причина закрытия аэропорта – истечение срока действия сертификата на ведение аэропортовой деятельности компании-оператора, ОАО «Аэропорт Быково». Как пишет «Коммерсантъ», оператор не смог продлить договор, истекающий 21 октября, так как «не имел права использовать аэродромный комплекс «Быково»». Право на бессрочную аренду аэродрома, включая взлетно-посадочную полосу (стоимость аренды 54 млн руб. в год), было выставлено территориальным управлением Росимущества по Москве на аукцион. Сроки подачи заявок на него закончились 20 октября. 1 ноября 2010 г., когда должны были быть обнародованы его итоги, Росимущество объявило аукцион несостоявшимся, так как ни одна из заявок не отвечала требованиям. «Из шести участников только двое имели отношение к аэропортовому бизнесу, и даже они не смогли предоставить гарантийное письмо, в котором принимали бы на себя обязанность использовать имущество по назначению», – пояснил источник «Коммерсанта» в Росимуществе. В АГА добавляют, что прежний оператор давно не занимался аэропортовым бизнесом и «хотел заполнить землю

для коммерческой застройки». На аукционе заявка от организации, связанной с ним, также не была принята. «Росимущество проведет конкурс, но не раньше следующего года», – полагает он.

По словам представителя АГА, на работу авиатехники МЧС и МВД (ведомства базируют в Быково вертолеты) закрытие аэропорта не повлияет. «Министерства имеют инструкции, по которым могут использовать и закрытые площадки», – пояснил собеседник «Ъ». Но для Dexter аэропорт закрыт полностью. По словам источника «Ъ» в компании сотрудники не могут получить доступ ни к оборудованию, которое осталось в ангаре, ни к самолету, который на момент закрытия находился в нем.

Dexter позиционируется как первое российское воздушное такси. Выполняет перелеты до 2 тыс. км на восьми Pilatus PC-12 (вместимость восемь человек). Контрольный пакет ЗАО «Авиа Менеджмент Групп» (работает под брендом Dexter) принадлежит группе «Промышленные инвесторы» Сергея Генералова, остальная доля – холдингу «Каскол» Сергея Недорослева.

У самой авиакомпании планов по участию в управлении Быково нет. «Наша деятельность – это перевозка пассажиров, – говорит один из топ-менеджеров Dexter. – Сейчас мы потеряли базу для обслуживания самолетов и ищем варианты перебазировки». По его словам, компания может создать техническую базу (без возможности вылета пассажиров) в Жуковском. Пассажирские перевозки будут осуществляться из Внуково, Домодедово и Шереметьево.

«Значительная часть клиентов Dexter генерируется в московском регионе, – говорит руководитель аналитического отдела компании «Авиапорт» Олег Пантелеев. – Но катастрофы здесь нет». По его словам, летать, даже не имея базы, можно из любого

столичного аэропорта по требованию. «Перенести базу тоже можно, но это потребует дополнительных расходов», – отмечает он.

По словам одного из участников рынка, знакомого с ситуацией в Быково, непродленный договор аренды – «логичный исход сложившейся в аэропорту ситуации».

«Проводить полеты в этом районе стало небезопасно. Использовать аэродром для коммерческих полетов теперь нельзя, а ради одного аэроклуба содержать всю инфраструктуру нерентабельно», – говорит источник.

«Быково, с короткой взлетно-посадочной полосой, – это типичный региональный аэропорт, и такой аэропорт Москве не помешал бы», – заявляет руководитель консалтинговой компании Infomost Борис Рыбак, считающий, что в дополнение к Шереметьево, Домодедово и Внуково он бы мог специализироваться на региональных перевозках.

Редактор отраслевого портала «Авиа.Ru» Роман Гусаров не исключает возобновления полетов в Быково. «У аэропорта есть ценный актив – взлетно-посадочная полоса, которая находится в хорошем состоянии», – напоминает он. ВПП может использоваться для специальных и региональных полетов. Олег Пантелеев в возрождение Быково не верит. «Найти инвестора на восстановление профильного бизнеса – обслуживание регулярных и чартерных рейсов – вряд ли удастся», – скептически эксперт.

Аэропорт Быково в сентябре этого года отметил свое 74-летие. Именно отсюда в 1936 году в небо взмыл первый гражданский самолет, открыв тем самым регулярное воздушное сообщение между центром и городами...

По материалам Коммерсантъ, Газета.ru



Долевое усилие

NetJets Europe создала собственную нишу на авиационном рынке, предложив своим клиентам стать совладельцами бизнес-джетов. Модель долевого владения помогла компании превратиться в крупнейшего делового перевозчика Европы, а в кризис выступила подушкой безопасности.

На десятках мониторов сотрудников авиакомпании NetJets Europe одинаковая картина: рассеянные по черному фону разноцветные квадраты и прямоугольники. Их цветовая палитра настолько разнообразна, что немного рябит в глазах.

Увидев такую “роспись”, я решила, что весь португальский офис NetJets Europe играет в компьютерную игру. Однако наблюдение за пестрыми фигурами — неотъемлемая часть рабочего процесса. Прямоугольники — самолеты авиакомпании, которые

сейчас перевозят пассажиров. А цвет квадратиков обозначает определенную задачу. К примеру, сотруднику компании необходимо организовать доставку до дома пилота конкретного самолета. Благодаря цветовым сигналам работники NetJets Europe всегда в курсе, в каком состоянии находится тот или иной самолет, где и какие задачи нужно срочно решить.

Однако это далеко не единственное ноу-хау компании. Профессора бизнес-школы INSEAD У. Чан Ким и Рене Моборн в своем бестселлере “Стратегия голубого океана” обратили внимание на то, что авиакомпания нашла уникальный способ создать новую нишу, не занятую конкурентами. Основная фишка бизнеса NetJets — клиентская программа долевого владения самолетами. Ничего подобного на авиационном рынке до NetJets не существовало. Благодаря этой

бизнес-модели компания легче других перевозчиков перенесла экономический кризис.

NetJets Inc. почти 25 лет назад создал в США бизнесмен Ричард Сантулли. Европейское подразделение, NetJets Europe, появилось спустя десять лет. В 1998 году NetJets была куплена корпорацией Berkshire Hathaway американского магната Уоррена Баффета. Сейчас у NetJets около 800 самолетов и более 4 тыс. клиентов: по собственным оценкам, авиакомпания занимает 10-15% мирового рынка деловых перевозок. У NetJets Europe, которая является лидером европейского рынка бизнес-авиации, — 150 бортов и 1,6 тыс. клиентов, их перевозчик доставляет в 5 тыс. аэропортов мира. Трудно поверить, что в середине 1990-х у европейского подразделения NetJets было всего 14 самолетов и 90 клиентов.

В России услугами NetJets Europe пользуется примерно сотня заказчиков, по итогам прошлого года компания совершила около 2,2 тыс. рейсов в нашу страну и из нее.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ NETJETS

Желающие комфортно перелететь из точки А в точку Б могут воспользоваться как бизнес-классом коммерческой авиакомпании, так и заказать бизнес-джет. Компания NetJets объединила преимущества обоих способов перелета.



Источник: У. Чан Ким, Рене Моборн «Стратегия голубого океана». М.: Гиппо, 2008

Хорошее — враг лучшего

Бизнесмены и топ-менеджеры крупных корпораций, которым приходится много летать, стоят перед выбором: купить билет в первый класс обычной авиакомпании, заказать чартерный рейс на бизнес-джете или, наконец, приобрести собственный самолет? Авиационному бизнес-оператору NetJets удалось совместить преимущества всех вариантов воздушного передвижения. Логика владельцев была в следующем.

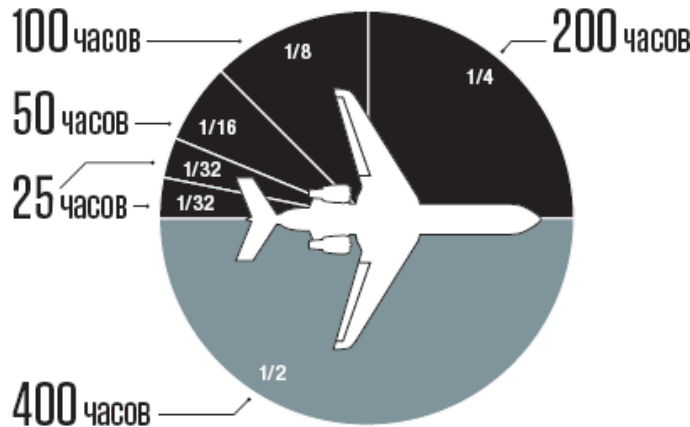
Рейсы авиакомпаний избавляют потребителя от многомиллионных трат на покупку и содержание судна. При этом человек зависит от расписаний, пересадок, не говоря уже о суете аэропортов. Но покупка самолета — дорогое удовольствие. Так, среднего размера бизнес-джет Hawker 750 обойдется примерно в \$13 млн, на годовое обслуживание уйдет еще до \$1 млн. Между тем даже часто летающие бизнесмены проводят в воздухе 160 часов в год, в то время как самолет может налетать в пять раз больше.

NetJets разделила каждый самолет на условные доли и начала продавать их своим клиентам в собственность. В зависимости от частоты полетов бизнесмен или корпорация могут купить у NetJets, скажем, 1/2 часть джета (самая крупная доля) или 1/32 (самая мелкая). Например, 1/16 в Hawker 750 стоит около \$750 тыс., то есть ровно в 16 раз меньше общей стоимости джета.

По словам Марка Уилсона, начальника центра управления полетами NetJets Europe, становясь собственником, клиент получает эквивалентное взносу число летных часов, которые он может использовать в течение года (см. график). Эти часы, как выяснил корреспондент СФ, позвонивший в NetJets Europe под видом потенциального клиента, достаются собственнику доли самолета не безвозмездно, за них надо заплатить — правда, по словам оператора компании, «намного меньше стандартных расценок». Кроме того, ежемесячно владелец доли оплачивает расходы на поддержание судна (в том числе техобслуживание). NetJets Europe делит объем

МЫ ДЕЛИЛИ САМОЛЕТ

Клиенты NetJets Europe могут купить долю самолета, соответствующую количеству летных часов в год.



Источник: NetJets Europe

расходов между всеми долевыми собственниками, поэтому объем ежемесячных платежей не сопоставим с тратами на обслуживание собственного самолета. В среднем получается несколько сотен тысяч долларов в месяц.

Зато, покупая долю в самолете, клиенты NetJets Europe по факту получают доступ ко всем судам компании. Если долевому собственнику нужно улететь, а его самолет занят или находится на другом конце света, авиаперевозчик в течение 10 часов подаст аналогичный бизнес-джет.

100 тыс. пассажиров перевозит на своих судах авиакомпания NetJets Europe за год. Москва входит в топ-25 самых посещаемых городов

Антикризисная формула

“Схема долевого владения подходит для тех клиентов, которые летают достаточно регулярно, но недостаточно часто, чтобы оправдать приобретение собственного самолета”, — считает совладелец аналитического агентства Urcast Алексей Королев. Профессора У. Чан Ким и Рене Моборн подсчитали, что покупка доли в самолете оказывается для клиента дешевле, чем перелеты рейсами традиционных авиакомпаний с учетом прямых и косвенных затрат. По подсчетам экспертов, экономия иногда достигает 50%.

Президент российской компании Jet Group Александр Евдокимов не столь оптимистичен. По его мнению, заказ чартерных рейсов у операторов бизнес-джетов гораздо дешевле, чем полеты с европейской компанией или приобретение доли в их самолете. “Расценки на перелеты у NetJets (без покупки доли в джете. — СФ) на 70% выше среднерыночных, — уверяет Евдокимов. — Перелет, например, Москва—Мадрид и обратно может обойтись клиенту почти в два раза дороже, чем рейс обычного чартерного оператора”.

Однако, по словам Алексея Королева, чартеры не дают стабильного качества услуги, не всегда оперативны и не позволяют точно контролировать расходы. По информации СФ, в ближайшее время NetJets Europe

собирается расширять представительство в России. Сейчас у авиакомпаний работают несколько сейлз-менеджеров в Москве.

Шаблонный бизнес

Ставка на модель долевого владения оправдала себя в кризис. Абсолютные показатели по выручке и прибыли компания не раскрывает. Но на фоне разорения десятка бизнес-операторов и сокращения количества рейсов деловой авиации на треть NetJets Europe может гордиться снижением выручки лишь на 20%.

По данным NetJets Europe, почти половина ее клиентов — долевики. Кстати, по словам Марка Уилсона, большинство российских клиентов — «в доле». Собственники приносят компании основную часть выручки.

Если верить NetJets Europe, в кризисном 2009 году компании удалось сохранить почти всех своих клиентов. Это помогает бизнес-оператору вылезать из кризисной ямы быстрее, чем конкурентам. По итогам текущего года выручка компании должна увеличиться на 5-10%. Рост был бы еще большим, если бы весной рынок не парализовал исландский вулкан Эйяфьятлайокудль.

Впрочем, лояльность клиентов NetJets Europe отчасти вынужденная. Выходить из системы долевого владения в разгар кризиса было невыгодно, так как стоимость некоторых моделей самолетов снизилась почти на треть. С другой стороны, падение цен позволило и бизнес-оператору подкорректировать свои расценки. Конкретную цифру топ-менеджеры NetJets Europe не называют, но уверяют: «снижение рыночное».

Марк Уилсон считает, что долевики останутся популярными и после кризиса. Чтобы подтолкнуть своих клиентов к программе частичной собственности, NetJets Europe в июле этого года запустила новый проект — продажа 1/32 доли самолета (раньше минимальным порогом была 1/16.— СФ). Она эквивалентна 25 летным часам в год, а стоимость владения начинается от \$125 тыс. Цель проекта — дать клиентам возможность протестировать модель долевой собственности. За четыре месяца существования программы у NetJets Europe появилось около 50 новых долевики.

Опыт NetJets переняли и другие авиаперевозчики. В США работает «большая четверка», предлагающая самолеты в долевики. Помимо NetJets, это две компании, созданные при производителях — Flexjet при Bombardier и CitationAir при Cessna. Четвертая, Avantair, управляет только одним типом самолетов — Piaggio Avanti. Как утверждают руководители NetJets Europe, модель долевого владения пытались скопировать десятки других авиакомпаний, но без особого успеха. Последнее громкое заявление о подобной услуге сделала в начале прошлого года британская Jet Republic. Но менее чем через год стало известно об ее банкротстве.

«Долевики возможно только при наличии большого флота,— поясняет Александр Евдокимов.— Да, привлекательно выглядит идея купить самолет и продать его восьми людям. Но если все захотят лететь в один день? Чем больше клиентов, тем больше должно быть самолетов, это геометрическая прогрессия. Огромный флот — миллиардные

инвестиции. Однако у большинства авиакомпаний в собственниках не значится Уоррен Баффет».

Схема долевого владения набирает обороты и на других рынках. В Великобритании, например, есть специализированная организация Fractional Life. Она проводит мероприятия, рекламирующие более 300 компаний, которые рекомендуют приобрести что-либо в долевики. Частичную собственность обычно предлагают в отношении товаров и услуг премиум-класса. Долевики как бизнес-модель сейчас на подъеме в Испании, Португалии, Франции и Египте.

Россия, как это часто бывает, все лучшее перенимает с опозданием на годы. Долевики знакомо только игрокам рынка недвижимости, но уже успело приобрести негативный оттенок из-за скандалов с обманутыми дольщиками. Примеров частичной собственности на других рынках корреспондент СФ не обнаружил. Профессор ГУ-ВШЭ Игорь Липсиц считает, что причина в психологии россиян: «Наши люди все хотят иметь в собственности и осознавать себя хозяевами. К тому же для российских бизнесменов совладение — это сложно и, как правило, заканчивается конфликтами». По мнению Липсица, долевики еще долго будет ассоциироваться у людей с кооперативом, поэтому создавать с нуля и выстраивать в России бизнес на таком владении — все равно что похоронить себя живо. Лучше подождать, пока рынок раскачают более продвинутые иностранные компании.

Полина Русаева

Источник: Секрет фирмы



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 1 по 7 ноября 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 1 по 7 ноября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	51	17	26	8	4	6	29	108
Германия	12	41	33	36	10	10	62	175
Франция	32	36	69	45	17	17	103	122
Швейцария	18	57	46	44	1	18	106	128
Италия	19	1	15	5	0	6	67	26
Австрия	5	10	34	12	0	6	8	68
Россия	25	46	89	53	42	45	5	336

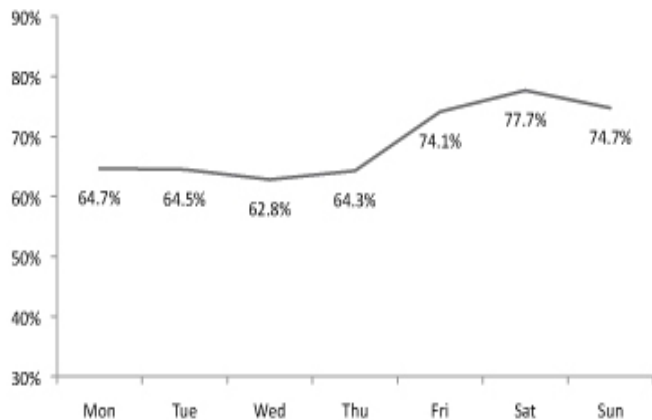
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 1 по 7 ноября 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	17	0	2	1	1	2	2	20
Германия	3	25	9	2	3	3	2	19
Франция	3	7	6	4	5	8	4	13
Швейцария	1	4	3	7	0	2	2	7
Италия	2	7	0	1	2	1	5	8
Австрия	3	1	9	3	3	9	2	11
Россия	6	3	3	1	2	4	0	24

Индекс наличия свободных самолетов

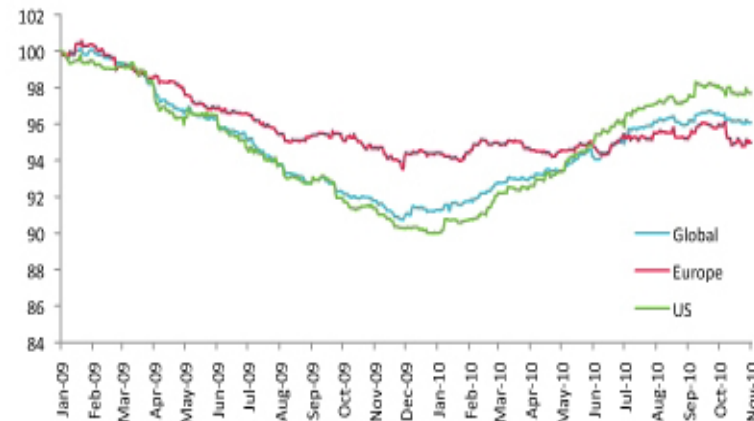
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1575	€ 1539	€ 1552
Cessna Citation Excel	€ 2676	€ 2662	€ 2579
Bombardier Challenger 604	€ 4686	€ 4683	€ 4519

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

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Challenger 604/605	2
2	Citation Excel/XLS	1
3	Citation CJ2	3
4	Citation Mustang	4
5	Citation Sovereign	6
6	Learjet 60	5
7	Challenger 300	7
8	Embraer Legacy 600	8
9	Citation II	10
10	Citation Bravo	9

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