

АКТУАЛЬНО

Dubai World отказывается от крыльев.

IWA Executive Jets, входящая в Istithmar World Aviation Holdings является дочерней компанией Istithmar World, которой в свою очередь владеет Dubai World, прекратила операционную деятельность.



Под управлением IWA Executive Jets находилось 5 самолетов бизнес класса (Bombardier Global 5000, Gulfstream IV SP и три Legacy 600). Из этих самолетов три принадлежат самой Dubai World. Оператор прекратил операционную деятельность еще в декабре. Это произошло спустя месяц после объявления материнской компанией Dubai World о проблемах с кредиторами.

“По причинам финансового плана, Istithmar World прошлым году приняла решение свернуть свою деятельность по управлению бизнес джетами. Это решение не влияет на основную инвестиционную деятельность Istithmar World”, заявил представитель компании.

Хотя головная компания закрыла чартерный бизнес, у Istithmar World Aviation остались другие инвестиции, в частности доли в Dubai Aerospace Enterprise, в авиакомпании Daallo Airlines, базирующаяся в Дубае, и работающая в северной Африке, а также в инвестиционных компаниях, которые специализируются на вложениях в авиационную отрасль США.

По некоторым сведениям в настоящее время бизнес джеты IWA Executive Jets управляются дубайским оператором Empire Aviation, хотя топ-менеджмент этого оператора от комментариев отказался.

Напомним, что 25 ноября дубайская государственная компания Dubai World сообщила, что хочет просить у кредиторов полугодовой отсрочки по выплатам по займам. Это привело к панике на мировых финансовых рынках и опасениям относительно нового экономического кризиса. Весь долг Dubai World составляет около \$60 млрд. Точный реестр кредиторов неизвестен, но список возглавляют Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank и Credit Suisse, выдавшие арабским девелоперам \$13,6 млрд синдицированных кредитов.



ИНТЕРВЬЮ



Airbus чувствует себя в России уверенно.

Франсуа Шазелль - Вице-президент подразделения деловых самолетов Airbus:

Российский рынок деловых перевозок имеет большой потенциал для развития, а это значит, что будет расти спрос на деловые самолеты, которые потребуются как для наращивания емкостей, так и для замены устаревающей техники.

ИНТЕРВЬЮ



Авиация - долгосрочный бизнес.

Директор Comlux Russia Алишер Эльмурадов:

“Comlux намерен продолжать развиваться, особенно в России. Экономика показывает признаки роста, полеты бизнес авиации необходимы. Мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса, а с ним и прибыли группы, Московского и Казахского офисов.”

СОБЫТИЕ



Деловую авиацию обсудят эксперты.

Объединенная Национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) и Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» 11 февраля 2010 г. проведут совместное экспертное заседание по проблемам деловой авиации. Будут затронуты вопросы таможенной и налоговой политики государства в сфере деловой авиации.

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 на 01 февраля 2010.


НОВОСТИ

NetJets рассчитывает на прибыль в 2010 г.



После потери компанией NetJets более чем полумиллиарда долларов за первые 9 месяцев 2009 года, компания Berkshire Hathaway, принадлежащая Уоррену Баффету (Warren Buffett), сообщает, что в 2010 году NetJets сможет получить "скромную" прибыль.

Компания Berkshire Hathaway утверждает, что спад некоторым образом может помочь, поскольку в период сложной экономической ситуации корпорации не покупают самолеты представительского класса, но все равно хотят удобств, которые не могут предоставить авиакомпании, выполняющие регулярные рейсы по расписанию. Агентство Блумберг (Bloomberg News) сообщает, что в период восстановления экономики американские фирмы смогут принять долевое участие в такой компании, как NetJets. По предположениям аналитика компании Stifel Nicolaus & Co. Мейера Шилдс (Meyer Shields), компании смогут заказать самолет и воспользоваться VIP аэро-такси, предоставляющим гораздо большие, чем на регулярных авиарейсах, удобство и комфорт. Тем более, если представить ситуацию, когда необходимо быть в течение одного дня в четырех разных городах - обязательно понадобится business-jet.

Прежде чем в 1988 году за \$ 725 миллионов купить компанию NetJets, Баффет практиковал заказ и аренду самолета именно там. В этом году на должность директора был назначен Дэвид Сокол (David Sokol), который сократил рабочие места и оценил стоимость и уровень подготовки самолетов. В сообщении компании Berkshire Hathaway сообщается, что в 2010 году Net Jets, скорее всего, будет работать с небольшой прибылью, но при условии отсутствия какого-либо дальнейшего ухудшения положения в экономике США или негативных действий, направленных на возможность иметь или заказать частный самолет. Так же говорится, что на пути к достижению этой цели возможны дальнейшие сокращения. 


Cessna Citation II совершила первый беспосадочный полет из Мичигана в Швецию.



Бенгт Граффстром, владелец и генеральный директор Grafair, после первого рейса заявил, что беспосадочный полет самолета стал важной вехой в развитии компании и, возможно изменит традиционные представления о возможностях эксплуатации джетов различных классов. Grafair инвестировала 2,4 млн. долл. США в новые двигатели Williams FJ44. В компании утверждают, что инвестиции себя оправдали. Удалось достичь

реальной экономии топлива до 35 процентов, снизить уровень шума в пассажирской кабине и самое главное существенно увеличить дальность полета. Кроме этого, после сертификации модернизированной Citation II, самолет сможет летать на более высоких эшелонах, что также имеет свои преимущества.

Г-н Граффстром, выступая после первого экспериментального полета Citation II с двигателем Williams, заявил: "Проведенные маркетинговые исследования показали устойчивый интерес среди клиентов, которые регулярно осуществляют перелеты между старым и новым светом, не бронируя при этом дорогие трансконтинентальные лайнеры".

В настоящее время компания эксплуатирует пять самолетов Cessna Citation II которые базируются в Стокгольме. 

Pilatus отчитался за 2009 год.

Швейцарский производитель поставил клиентам 100 турбовинтовых самолетов PC-12NG.

Компания Pilatus сообщила о рекордной поставке самолетов за год. В 2009 году производитель поставил 100 самолетов топовой модели PC 12NG.

Этот показатель, по мнению менеджмента компании, является выдающимся, особенно в условиях явного снижения объемов поставок самолетов бизнес авиации в мире. Напомним, что в 2006 году было продано 90 самолетов, в 2007 – 92, в 2008 – 97.

Турбовинтовой самолет Pilatus PC-12, впервые представленный в 1994 году, был успешно заменен и сертифицирован Pilatus Aircraft в начале 2008 года, на самолет нового поколения PC-12 NG. В том же году турбовинтовой самолет бизнес-авиации нового поколения PC-12 NG, был сертифицирован Европейским агентством по авиационной безопасности (EASA) и Федеральным авиационным агентством США (FAA).

Отличительными особенностями PC 12NG, по сравнению с его предшественником, стали полностью интегрированная система авионики Honeywell Primus Apex, новая кабина разработанная компанией BMW DesignworksUSA и более мощная силовая установка PT6A-67P, которая производится канадской компанией Pratt & Whitney. Pilatus PC-12 NG объединяет превосходные качества этого типа самолета, такие как: экономичность, надежность, безопасность и многофункциональность.

Средняя цена самолета составляет 3,8 миллиона долларов. 




НОВОСТИ

Авиационный бутик.

Французский авиапроизводитель бизнес джетов - Dassault Falcon сообщил об открытии собственного интернет магазина «Falcon Boutique» где все желающие могут приобрести ювелирные изделия, эксклюзивную одежду и аксессуары, выпускающиеся под собственным брендом Dassault Falcon.



Особой популярностью среди покупателей пользуются авиационные аксессуары: модели самолетов, эксклюзивные бирки для багажа. Не обошли стороной владельцы магазина и любителей спорта и активного отдыха. В «бутике» можно приобрести принадлежности для игры в гольф, поло, кркета и конечно футбола и баскетбола. Кроме этого, магазин предлагает подарочные сертификаты для особых случаев (дни рождения, свадьбы и т.д.). Клиент, сделавший заказ имеет возможность отслеживать движение покупки в режиме реального времени. 

Bombardier поставляет клиенту сотый Challenger 605.


Bombardier Aerospace объявила о вводе в эксплуатацию 100-го бизнес джета Challenger 605.



Всего с начала производства самолетов «шестисотого» модельного ряда заказчикам было поставлено более 800 самолетов. Суммарно лайнеры налетали более 4 000 000 летных часов, а процент надежности действительно впечатляет – 99,8%.

«Для нас юбилейная поставка является важной вехой в развитии программы Challenger», говорит Мишель Ouellette, вице-президент и генеральный менеджер программы “Challenger” Bombardier Business Aircraft. “Это свидетельствует о

популярности и надежности самолетов семейства Challenger, которые продолжают проявлять себя как ценный инструмент бизнеса для руководителей корпораций по всему миру”.


Поставка первого самолета Challenger 605 была осуществлена в январе 2007 года. Новый бизнес джет унаследовал все лучшие качества своего предшественника Challenger 604. 

PrivatAir присматривается к Ближнему Востоку.



В рамках стратегии по расширению бизнеса швейцарская авиакомпания PrivatAir планирует уже летом этого года создать в Бахрейне совместное предприятие по развитию бизнес авиации региона. В случае успеха подобные шаги будут предприняты в Саудовской Аравии и в Объединенных Арабских Эмиратах.

«Ближний Восток имеет огромный интерес для компании. Мы планируем в самое ближайшее время создать собственную базу в Бахрейне и есть этот шаг будет успешным, то будет решаться вопрос и о нашем присутствии в Дубай, Джидде и Абу-Даби», - рассказывает исполнительный директор PrivatAir Грег Томас. По мнению Томаса, ближневосточный регион переживает экономическую бурю более мягко, чем большинство развитых стран. В настоящее время в регионе насчитывается порядка 300 бизнес джетов и флот компаний постоянно растет по мере восстановления экономики. PrivatAir планирует базировать в регионе различные типы самолетов, начиная от Bombardier Challenger 605 и, заканчивая межконтинентальными лайнерами типа BBJ и Boeing 757/767. На первом этапе флот компании в Бахрейне будет состоять из пяти самолетов к концу года и до двадцати в течении трех лет.

По мнению Томаса, несмотря на значительное падение спроса на бизнес перевозки по сравнению с 2008 году компания закончила финансовый год с прибылью. Однако, чтобы сохранить эти результаты и в текущем году, необходимо искать новые рынки. Поэтому PrivatAir также изучает возможности продвижения своего продукта в Индии и Китае. «Оба региона уже созрели для развития бизнес авиации. Эти страны имеют неплохую транспортную инфраструктуру и там, реально растет количество очень состоятельных людей. Но в данный момент мы рассматриваем свой бизнес в Индии и Китае в среднесрочной перспективе», - отметил Томас. 

НОВОСТИ

Для укрепления позиций на восточноевропейском рынке Avcon Jet приобретает Phenom.


Австрийский оператор в 2010 году приступит к коммерческой эксплуатации самолетов Phenom 100 и Phenom 300

О планах модернизации самолетного парка поделился Александр Вагакс, генеральный директор компании. По его словам в настоящее время появилась реальная возможность усилить свои позиции на восточноевропейских направлениях.




- Мониторинг экономической ситуации в странах Балтии, Украины и, конечно же, России позволяют нашим экспертам прогнозировать увеличения спроса на полеты в Европы их этих регионов. Поэтому нами были приняты ряд решений относительно укрепления собственных позиций в этих странах и модернизации авиационного парка. На первом этапе мы сможем предлагать на этих рынках самолеты различных классов от Bombardier Global 5000 и 850 до небольших самолетов пассажиреместимостью 4-8 человек.

Однако по нашему мнению, в будущем, оптимальным вариантом для перемещения внутри европейского пространства будет эксплуатация сверхлегких бизнес джетов, таких как Phenom 100 и легких самолетов Phenom 300 и их аналогов. Поставки новых самолетов начнутся с июля 2010 года, а их количество будет зависеть от емкостей рынка. Пока речь идет о восьми самолетах. По нашим планам в 2011 году несколько Phenom 100 и 300 будут базироваться в России и Украине. Кроме этого, в 2010 году мы приобретем второй Challenger 300 и очередной Embraer Legacy 600.

В настоящее время флот Avcon Jet включает пять CJ2+, CJ3, XLS, Learjet 60, два G150, два G200, три Legacy 600, Falcon 2000EX, Global 5000 и Challenger 850 рассказал г-н Вагакс. 

Al Jaber Aviation получила первый Airbus A 318 Elite.

Al Jaber Aviation (AJA) в конце декабря 2009 года получила первый из четырех самолетов Airbus A 318 Elite. В настоящее время авиалайнер находится на заводе в Тасле (Оклахома), где происходит установка пассажирского салона. Работы выполняются компанией Lufthansa Technik. К коммерческой эксплуатации самолет приступит в середине 2010 года.

Напомним, что Al Jaber Aviation заказала четыре самолета A 318 Elite и два Airbus ACJ, что позволит компании стать самым крупным оператором самолетов семейства Airbus Corporate Jet в ближневосточном регионе. 

СОБЫТИЕ


Объединенная Национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) и Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» проведут совместное экспертное заседание, посвященное проблемам деловой авиации.

Заседание состоится 11 февраля в офисе «Деловой России». В нем примут участие руководители «Деловой России», Президент, Правление и члены ОНАДА, представители правительственной комиссии по транспорту и связи, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Федерального агентства воздушного транспорта, Федеральной таможенной службы, Федеральной антимонопольной службы, Межрегиональной общественной организации пилотов и граждан – владельцев воздушных судов, приглашенные эксперты.

Участники заседания обсудят положения таможенной и налоговой политики государства в деловой авиации России, ратификацию Кейптаунской конвенции и ее согласование с Федеральным законом «О регистрации прав на воздушные суда и сделок с ними». Транспортный налог, вычет таможенного НДС с импортируемых воздушных судов – темы которым вновь вернутся эксперты. Внесение изменений в действующее законодательство РФ для повышения безопасности полетов и, приведение российского воздушного законодательства в соответствие с международными нормами, перевод большей части отечественной деловой авиации из «серой» в «белую» налоговую зону- станут центральными темами.


Заседание предложено провести председателю Правления ОНАДА Леониду Кошелеву. Итоговый документ заседания, будет направлен руководителю Правительственной комиссии по транспорту и связи С.Б.Иванову.


Объединенная Национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) и «Деловая Россия» подписали в декабре 2009 года соглашение о совместной деятельности. Так, стороны намерены развивать внутренний рынок деловой авиации в России как современной, высокотехнологичной и конкурентоспособной отрасли экономики, разрабатывать и продвигать законодательные инициативы в Воздушный кодекс и другие правовые акты российского законодательства и т.п. Стороны намерены также содействовать обеспечению интересов России и национальной отрасли деловой авиации при формировании налоговой и таможенно-тарифной политики, конструктивному диалогу представителей деловой авиации с государственными институтами власти. Также, считают представители ОНАДА И «Деловой России», бизнес-авиации в нашей стране должен быть придан социально значимый статус.

Журналисты Bizavnews будут освещать это мероприятие и делиться своими впечатлениями на страницах BizavWeek. 

ИНТЕРВЬЮ

Airbus чувствует себя в России комфортно.


Вице-президент подразделения деловых самолетов Airbus Франсуа Шазелль считает, что российский рынок деловых перевозок имеет большой потенциал для развития. В этом интервью г-н Шазелль отвечает на вопросы  BizavNews.

 **BizavNews:** Г-н Шазелль, закончился не простой для авиационной индустрии год. Время подводить итог. Как 2009 год сложился для Airbus Industries в сегменте производства бизнес лайнеров?

Франсуа Шазелль: Мировой экономический кризис оказал влияние на объем заказов всех без исключения производителей авиационной техники. В прошлом году мы также получили меньше заказов, чем в 2008, но я считаю, что, несмотря на сложную экономическую и финансовую ситуацию, мы продемонстрировали хорошие результаты в 2009 году. Так, мы продолжили наращивать наш портфель заказов, а также поставили нашим заказчикам рекордное количество деловых самолетов.

 **BizavNews:** Какое количество заказов компания получила в 2009 и какие самолеты были наиболее популярны у заказчиков?

Франсуа Шазелль: В прошлом году мы получили несколько заказов на узкофюзеляжные самолеты, это в основном лайнеры ACJ и A320 Prestige. Кроме того, мы получили один заказ на широкофюзеляжный самолет A340 VIP. Считаю это большим достижением в такие сложные времена. В прошлом году самой популярной моделью стал ACJ. Популярность этих лайнеров обусловлена несколькими факторами. Во-первых, они имеют самый просторный и комфортабельный салон в своем сегменте. Во-вторых, предоставляют эксплуатантам и другие преимущества современного самолета: электродистанционная система управления, централизованное техническое обслуживание, высокая топливная эффективность.

 **BizavNews:** А все-таки повлиял ли кризис на заказы? Были ли отказы или переносы сроков поставок?

Франсуа Шазелль: Мы постоянно следим за рынком и ситуацией у наших клиентов. Ведь наша работа направлена не только на то, чтобы предложить заказчику самый лучший самолет, но и чтобы помочь ему извлечь максимальную пользу из этого самолета. Мы ведем постоянный диалог с заказчиками, что позволяет нам лучше понимать их потребности, а также проблемы, с которыми им приходится сталкиваться. Мы стараемся оперативно реагировать на ситуацию, помогая клиентам находить решения этих проблем. Такой предусмотрительный подход позволил нам избежать отказов в 2009 году. Я бы охарактеризовал прошлый год «тихим», но не стал бы говорить о стагнации рынка. Мы продолжали переговоры, которые начали вести еще до кризиса, у нас появлялись новые клиенты. Разница была лишь в том, что заказчики вели себя более осторожно. Но несмотря на сложную ситуацию на рынке, преимущества, которые бизнес-джеты предоставляют своим эксплуатантам, остаются неизменными, и клиент это понимает.

продолжение 



Франсуа Шазелль (Francois Chazelle) родился недалеко от Мюнхена (Германия) в ноябре 1969 г. В 1992 году он получил диплом об окончании Ecole Nationale de Aviation Civile в Тулузе по специальности авиационный транспорт.

Немного позднее в том же году он начал работать во французской аудиторской и консалтинговой компании Bureau Veritas.

Франсуа Шазелль проработал в Bureau Veritas десять лет. Первые пять лет г-н Шазелль работал в подразделении Bureau Veritas, расположенном в Москве, где он курировал деятельность компании в восточно-европейском регионе. Он активно консультировал авиакомпании региона по вопросам сертификации процедур эксплуатации и технического обслуживания воздушных судов западного производства.

Вскоре он был назначен на пост главы подразделения Bureau Veritas в Польше. После этого в течение двух лет г-н Шазелль занимал пост главы Bureau Veritas в Люксембурге, где он по поручению Министерства Гражданской авиации отвечал за контроль летной годности и эксплуатации воздушных судов (включая и деловые самолеты), зарегистрированных в Люксембурге.

В октябре 2002 г. Франсуа Шазелль был назначен на должность директора Airbus по продажам в Восточной Европе, на котором он себя хорошо зарекомендовал, продав первые самолеты Airbus в Азербайджан, Молдавию, Украину и страны Балтии.

В 2004 г. он перешел в подразделение деловых самолетов Airbus на должность регионального директора по продажам. За время работы на этом посту г-н Шазелль сыграл важную роль в кампаниях по продаже лайнеров ACJ в Китае, СНГ и Индию.

С ноября 2007 Франсуа Шазелль является вице-президентом подразделения деловых самолетов Airbus.

BizavNews: Появились ли у компании новые заказчики в ушедшем году?

Франсуа Шазелль: Да, у нас появились новые заказчики в прошлом году, большинство из которых пожелали остаться неизвестными. В прошлом году мы получили заказы, как от частных лиц, так и от крупных компаний и государственных структур. Так, например, в 2009 году нашим заказчиком стала международная организация Красный Полумесяц.

BizavNews: В настоящее время какое количество самолетов в вашем портфеле заказов на Airbus A340-500/600 VIP и A380 VIP?

Франсуа Шазелль: Общий портфель заказов на VIP версию широкофюзеляжного лайнера A340 уже достиг двузначного числа. И это неудивительно, ведь A340 предлагает заказчикам возможность совершать беспосадочные перелеты по всему миру, непревзойденный уровень комфорта и операционной надежности.

В настоящее время сразу несколько лайнеров A340 находятся в специализированных центрах, которые занимаются оборудованием VIP салона, что говорит о высокой популярности этого самолета среди эксплуатантов. Очень скоро они будут поставлены клиентам.

У нас есть один заказ на VIP версию A380 от принца Саудовской Аравии Альвалид. Сейчас на этом самолет как раз идет оформление интерьера, он должен быть поставлен заказчику в этом году. Тем не менее, мы считаем, что на рынке есть спрос на VIP версию самого большого в мире и уверены, что количество заказов на эту модель будет увеличиваться в будущем. И это неудивительно: данный лайнер воплотил в себе самые последние достижения с точки зрения пассажирского комфорта, топливной эффективности и экологичности, что делает его исключительным в своем сегменте. Кроме того, в ближайшие годы эксплуатантам деловой версии Boeing 747 нужно будет подумать о замене устаревающих самолетов, так что A380 VIP станет для них наилучшим выбором. По нашей оценке в ближайшие 20 лет рынку потребуется около 30 новых лайнеров на замену «Джамбо», и мы намерены получить заказы на более, чем половину от этой цифры.

BizavNews: Сколько бизнес самолетов было поставлено в 2009 и Ваш прогноз по поставкам на 2010?

Франсуа Шазелль: В прошлом году мы поставили 14 деловых самолетов нашим заказчикам. В этом году мы намерены превзойти эти результаты и поставить значительно больше лайнеров. В настоящий момент в мире эксплуатируется более 160 деловых самолетов Airbus и мы уверены, что их количество будет только увеличиваться.

BizavNews: Как вы оцениваете российский рынок в целом. Привлекателен ли он для компании?

Франсуа Шазелль: Вообще, Европа является одним из самых крупных рынков по спросу на деловые самолеты. Являясь частью этого рынка, Россия, несомненно, представляет для нас большой интерес. Кстати, Россия является одним из самых быстрорастущих рынков. Так средний рост ВВП составляет здесь 4-5%, а это очень хороший показатель по сравнению с другими странами. А если учесть, что пассажиропоток в два раза превышает показатели роста ВВП, то можно ожидать, роста пассажиропотока в регионе на 8%. Это правило нельзя в полной мере распространить на сегмент деловых перевозок, но оно наглядно демонстрирует потенциал дальнейшего развития авиационной отрасли. Мы считаем, что российский рынок деловых перевозок имеет большой потенциал для

развития, а это значит, что будет расти спрос и на деловые самолеты, которые потребуются как для наращивания емкостей, так и для замены устаревающей техники. В России уже несколько лет успешно эксплуатируются наши самолеты. Думаю, что как только экономика окончательно выйдет из кризиса, спрос на деловые самолеты значительно возрастет. По нашим оценкам, потребности в деловых самолетах в ближайшие 20 лет составят примерно 5-10 самолетов в год.

BizavNews: Существует ли в настоящее время конкуренция между A350 XWB и Boeing 787(имеется ввиду VIP версии)?

Франсуа Шазелль: В нашей производственной деятельности мы основываемся на том, что нужно рынку, а не на том, что делает наш конкурент. Когда мы стали работать над проектом широкофюзеляжного лайнера нового поколения A350 XWB нас, прежде всего, интересовал заказчик. A350 XWB опережает Boeing 787 по ряду параметров: у него более широкая кабина, большая дальность и лучшая экономичность. A350 XWB, также как и его VIP версия, более привлекателен для заказчиков. На данный момент мы получили восемь заказов на VIP версию этого лайнера и не намерены останавливаться на достигнутом. Рынок у этого самолета, определенно, есть.

BizavNews: Г-н Шазелль, что Вы ожидаете от 2010 года?

Франсуа Шазелль: Наша основная задача на 2010 год - поставить еще больше самолетов и получить еще больше новых заказов. В то же время мы продолжим предлагать нашим заказчикам самое лучшее соотношение цены и качества, а также работать над дальнейшими улучшениями нашего продукта. Так в прошлом году мы, например, сертифицировали ACJ с увеличенной взлетной массой до 76,5 тонн.

BizavNews: Спасибо за интересное интервью.



ИНТЕРВЬЮ

Авиация - долгосрочный бизнес.

*Швейцарский оператор Comlux The Aviation Group в 2004 г. открыл в России свое подразделение Comlux Russia. На вопросы **BizavNews** отвечает директор Comlux Russia Алишер Эльмурадов.*



BizavNews: *Заканчивается не простой для мировой авиации 2009 год. Исключением не стал и сегмент бизнес авиации. Как этот год сложился для Comlux Aviation в целом?*

Алишер Эльмурадов: В целом спрос в 2009-м был меньше чем в 2008-м. Но качественный продукт предоставляемый компанией и сильная позиция на рынке помогли нам пережить кризис. Наш флот Airbus - ACJ и Bombardier Global Express занимает уникальную, топовую нишу рынка. Это позволило, в отличие от многих наших конкурентов, привлекать в кризисный период новых клиентов.

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

Алишер Эльмурадов: Россия, как и другие страны, была затронута мировым кризисом, но остаётся сильной страной с реальным спросом на услуги бизнес авиации, но высокой конкуренцией. После первого квартала объёмы перевозок значительно выросли и стабильно прибавляют.

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

Алишер Эльмурадов: Авиация - долгосрочный бизнес. Маленькие и молодые компании сильно пострадали от кризиса, но Comlux существует с 2003-го года, и у нас значительный флот. В результате развития Группы Comlux в течение прошлых 2-х лет мы предлагаем нашим клиентам услуги по покупке/продаже самолётов. Поэтому у нас есть возможность часто обновлять наш флот, всегда управлять новыми самолетами. Надежность и Комфорт являются ключевыми понятиями для нас. Самолёт должен иметь новейшее оборудование, салон всегда должен быть в идеальном состоянии.

BizavNews: *Существуют ли специальные предложения для российских клиентов в целях повышения конкурентоспособности на этом рынке? Что стало причиной открытия московского представительства?*

Алишер Эльмурадов: Спрос на услуги бизнес авиации в России был причиной открытия Московского офиса, круглосуточно работающего с момента основания компании. Для наших клиентов постоянно базируются во Внуково два самолёта: Bombardier Challenger 605 и Bombardier Global Express. Развитие нашего Казахского офиса, ожидающего новые самолёты в предстоящем

году, так же будет в помощь Москве. Запланирован запуск Русскоязычной версии корпоративного интернет сайта.

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?*

Алишер Эльмурадов: Качественный сервис на борту всей линейки наших самолётов, опытные русскоязычные бортпроводники и сложившиеся партнёрские отношения Московского офиса с нашими клиентами в Москве.

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

Алишер Эльмурадов: В соответствии с потребностями наших клиентов Comlux выполняет рейсы преимущественно из аэропорта Внуково. Низкая транспортная доступность на данный момент ограничивает привлекательность таких аэропортов как Шереметьево и Домодедово.

BizavNews: *Что вы ожидаете от 2010года?*

Алишер Эльмурадов: Comlux намерен продолжать развиваться, особенно в России. Экономика показывает признаки роста, полёты бизнес авиации необходимы. Мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса, а с ним и прибыли группы, Московского и Казахского офисов.

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 01 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
- Самые популярные аэропорты прилета.

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	23	12	69	46	29	9	15	85
Германия	13	21	9	34	2	16	15	55
Франция	61	3	62	18	9	1	58	78
Швейцария	34	46	26	11	8	4	19	60
Италия	18	5	4	3	8	0	12	39
Австрия	4	4	1	0	4	3	2	23
Россия	26	6	45	19	10	1	34	113

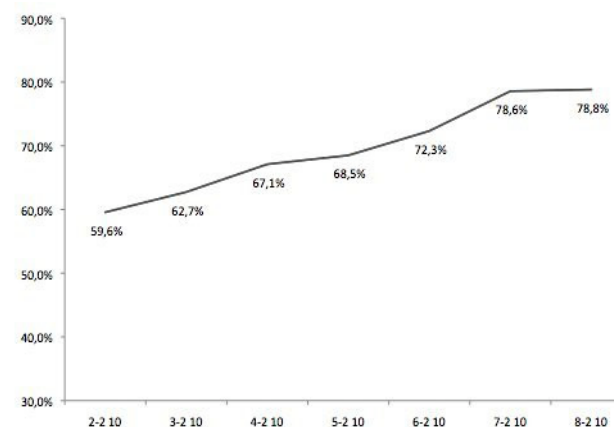
Как видим одним из наиболее популярных маршрутов являются рейсы из России и обратно.

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	32	3	3	6	0	1	0	7
Германия	2	17	1	6	1	3	0	11
Франция	7	2	1	5	0	1	1	10
Швейцария	3	2	7	3	1	2	0	4
Италия	1	1	2	1	2	0	0	1
Австрия	0	2	1	2	2	1	0	2
Россия	2	3	4	4	1	1	1	7

Индекс наличия свободных самолетов



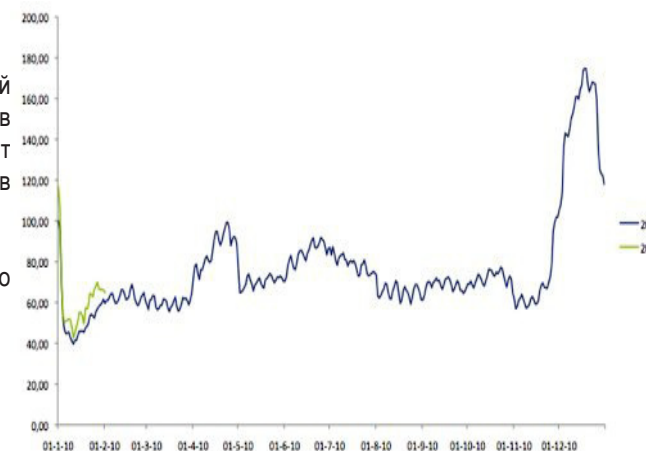
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.

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

Индекс спроса.

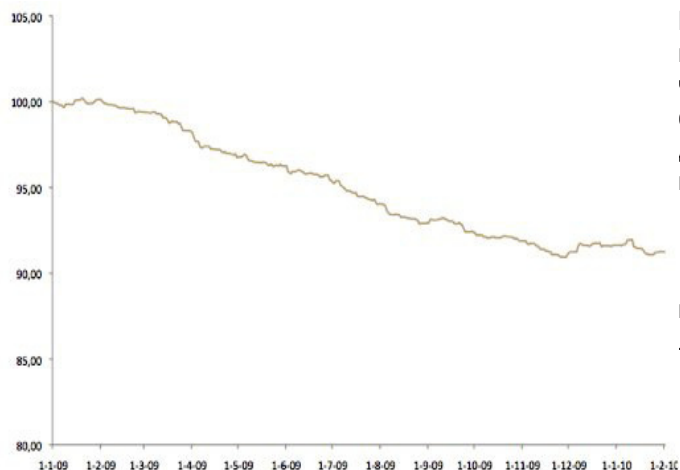
Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.

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



АНАЛИТИКА

Индекс стоимости летного часа в мире.

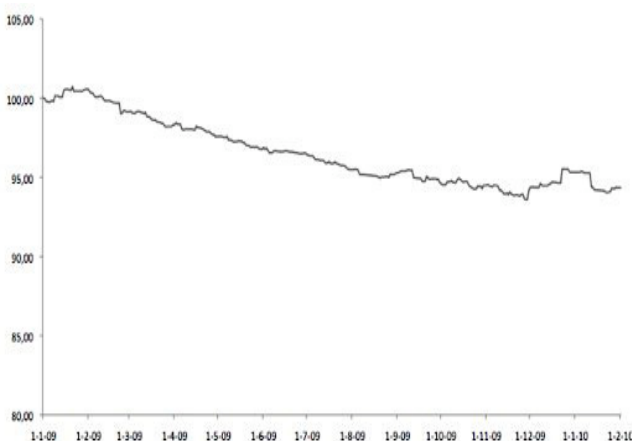


Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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

Индекс расчетной стоимости полета в Европе.

Индекс показывает среднюю 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 3539€.

Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode.

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 основе 37 Cessna Citation Jet, 37 Cessna Citation Excel, и 46 Bombardier Challenger 604

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	1 738 €	1 775 €	1 809 €
Cessna Citation Excel	2 808 €	2 917 €	2 939 €
Bombardier Challenger 604	4 513 €	4 414 €	4 542 €

Самые популярные аэропорты прилета.

Рейтинг	Аэропорт	Прошлый рейтинг
1	Moscow - Vnukovo	1
2	Paris - Le Bourget	2
3	St Petersburg - Pulkovo	12
4	London - Luton	4
5	Geneva - Cointrin	3
6	London - Farnborough	6
7	Zürich - Kloten	5
8	Kiev - Boryspil	8
9	Nice - Côte d'Azur	7
10	Samedan	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на рейсы в аэропорт прибытия.

