



Avinode и CharterX объединяют усилия.



Avinode и CharterX объявили о подписании окончательного соглашения о слиянии. В соответствии с условиями соглашения Avinode выкупит все выпущенные акции CharterX. В результате слияния Avinode и CharterX новая компания сможет предложить пользователям наиболее полную информацию в сегменте деловой авиации по всему миру.

Команды Avinode и CharterX будут использовать общие ресурсы и опыт, чтобы улучшить и расширить комплекс услуг в онлайн. Это будет достигнуто слиянием двух систем бронирования.

“Avinode и CharterX давно разделяют общее видение на технологию заказа бизнес чартеров”, говорит Никлас Берг, генеральный директор Avinode “Объединившись мы сможем реализовать эту концепцию, предложив одну всемирную платформу для поиска и заказа самолетов, что сделает отрасль деловой авиации более эффективной”.

“Вместо сохранения различных информационных платформ по бронированию, объединение двух компаний и соответственно их систем сможет предоставить более лучший сервис для наших клиентов и высвободить дополнительные ресурсы для инноваций”, сказал Джим Бетлион, генеральный директор CharterX. “Вместе мы сможем предоставить наиболее точную и своевременную информацию для бизнеса и безопасности полетов”.

В результате этой сделки CharterX станет полностью принадлежать Avinode. Работа по слиянию двух платформ начнется немедленно, чтобы переход для клиентов и партнеров прошёл наиболее безболезненно. Предложения компаний будут по-прежнему продаваться под брендами Avinode и CharterX. Компания Wyvern, дочерняя компания CharterX, специализирующаяся на предоставлении аудиторских, консалтинговых и информационных услуг в области авиационной безопасности, будет пока самостоятельно работать. Ее закрытие ожидается в течение нескольких недель.



Dassault отчиталась за 2009 год.

Компания сообщила что в 2009 г. чистая прибыль составила 315 млн евро (\$ 433 млн). Также было объявлено об отмене заказа NetJets на 65 бизнес-джетов Falcon, которые должны были быть поставлены после 2014 г.

стр. 5



Airbus нацелен на Ближний Восток.

Airbus прогнозирует ежегодные поставки 5-10 больших корпоративных самолетов в год. Причем, по мнению компании, большинство покупателей таких самолетов находятся на Ближнем Востоке.

стр. 5



Туманное будущее.

После кризисного 2009 года бизнес авиация осторожно поворачивается к росту.

Что можно ожидать в недалеком будущем?

стр. 6



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 период с 15 по 21 марта 2010 г.

стр. 8

АНАЛИТИКА

МНЕНИЕ

АНАЛИТИКА

1952
BURNS
GUITARS
London

Handwritten signature: Hank Marvin

DISTRIBUTOR
8(985)7629776
ber@burnsguitar.ru
www.burnsguitars.com

На Eclipse 500 можно летать одному.

Базирующийся в Чарльстон североамериканский оператор NAJet, во флоте которого 10 Eclipse 500, получил разрешение FAA на чартерные полеты с одним пилотом. Такое решение было принято впервые для этого типа самолета.

На решение авиационных властей США повлияла модернизация самолетов Eclipse 500 в соответствии с последними спецификациями Eclipse Aerospace, которая приобрела активы обанкротившегося Eclipse Aviation в августе 2009 г. Особое внимание новый владелец компании уделяет модернизации и обслуживанию более чем 200 выпущенных ранее самолетов.

Пилоту проще управлять модернизированным Eclipse 500, так как автопилот S-Тес связан с навигационной системой Garmin 400 GPS, что позволяет снизить нагрузку во время полета на эшелоне и в переходных режимах. Также модернизации подверглась система противообледенения.

NAJet планирует увеличить свой флот из Eclipse 500, так как программа модернизации и реконструкции на заводе в Альбукерке и сервисный центр в Чикаго позволяет доработать уже выпущенные самолеты.

Eclipse Aerospace сообщает, что уже завершена модернизация 20-и самолетов стоимостью по \$ 149 000, и на данный момент более 20 Eclipse 500 находится в работе. Но вероятно после окончания работ по первым 40 самолетам будет повышение стоимости модернизации из-за роста цен на запчасти.

Компания также обновит 26 самолетов оператора DayJet, которые после будут выставлены на продажу. Оператор воздушного такси DayJet признал себя несостоятельным в сентябре 2008 года, после того, как Eclipse Aviation не смогла поставить необходимые 200 самолетов для рентабельного бизнеса перевозчика.

Eclipse Aerospace также планирует провести модернизацию Eclipse 500 для испанского оператора воздушного такси Jet Ready и сертифицировать его в Европе. Jet Ready планирует приобрести 23 самолета в течение ближайших четырех лет.



Cessna Citation CJ4 получил сертификат FAA.



Cessna Aircraft подтвердила получение сертификата типа на Citation CJ4. Поставки планируется начать в конце этого года.

В своем сообщении Cessna отмечает, что Citation CJ4 самый новый и большой самолет семейства CJ. CJ4 одобрен для управления одним летчиком. Причем пилот, допущенный до полетов на одном из самолетов семейства CJ, может управлять любым самолетом этого семейства. Стоимость CJ4 в стандартной комплектации в 2010 году составит \$ 9 млн.

Окончательные результаты программы летных испытаний подтвердили значительное повышение летных характеристик. Взлетная дистанция составила 3130 футов (950 метров) при максимальном взлетном весе, набор потолка в 45 000 футов (13 700 метров) составляет 28 минут, максимальная скорость 453 узлов (840 км/ч), дальность 2002 мили (3 200 км), посадочная дистанция составляет 2700 футов (820 метров) при максимальном посадочном весе с экипажем из двух человек и пятью пассажирами.

При заказе CJ4 в стандартное оборудование входит, авионика Rockwell Collins Pro Line 21 с четырьмя экранами. Салон нового самолета в стандартной комплектации рассчитан на восемь пассажиров. Также места пассажиров будут оборудованы развлекательной системой Rockwell Collins с Blu-Ray проигрывателем, HD экранами, XM радио и навигационной системой для контроля пассажирами места положения самолета в полете.



Бизнес джет на основе Bombardier CRJ-200 может появиться в России.



Британский брокер Охуген 4 открывает отдел продаж и управления самолетами и уже добился исключительных прав на продажу в России Phoenix CRJ.

Phoenix CRJ это конвертированный в бизнес джет региональный самолет Bombardier CRJ-200. После переделки самолет способен перевозить до 18 пассажиров. Он имеет дальность 2300 морских миль с полной нагрузкой и при установке дополнительных топливных баков на большие расстояния. Занимается переделкой кувейтская компания Project Phoenix. Для конвертации компания использует самолеты со вторичного рынка. Такое решение объясняется стремлением снизить стоимость конечного самолета. Причем, для переделки используются лайнеры, налетавшие около 20000 часов. Это связано с тем, что стоимость более свежих самолетов еще довольно высока. При том, что общий ресурс CRJ-200 составляет 80000 часов, в версии бизнес-лайнера самолет теоретически может эксплуатироваться еще 60 лет при налете около 1000 часов в год.

Охуген 4 уже занималась продажами. Поэтому опыт предыдущей работы должен помочь в реализации нового проекта. Насколько этот самолет будет востребован в России покажет время.



Таиландский оператор MJets открывает FBO в аэропорте Бангкока.

Таиландский оператор бизнес авиации MJets открывает первый в стране терминал FBO в бывшем международном аэропорте Бангкока «Дон Муанг». Толчек для такого шага дал растущий спрос на бизнес авиацию в Юго-Восточной Азии.

Терминал площадью 186м2 включает бизнес-центр для пассажиров и пилотов, душ, комнаты предполетной подготовки экипажей. В настоящее время на территории «Дон Муанга» строятся два ангара по 1500 м2.

Компания имеет три самолета в своем парке -- Cessna Citation CJ3, Cessna Citation X и Piper Malibu. Все три доступны для заказа чартеров. Еще один самолет, Cessna CJ4, оператор получит в 2012 году. MJets также управляет Embraer Legacy 600.

MJets имеет эксклюзивные права на наземное обслуживание в аэропорте «Дон Муанг», а также предлагает хендлинг по всей стране. В планах компании создать FBO на острове Пхукет, одного из ведущих направлений отдыха в Таиланде. Чтобы начать там строительство, MJets ждет объявления тендера от национального оператора аэропортов «Аэропорты Таиланда».

По словам помощника управляющего директора MJets Навдипэка Вэйда (Navdeepak Vaid) спрос на услуги бизнес авиации в Тайланде в основном формируют отдыхающие частные клиенты и многонациональные компании, базирующиеся в Азиатско-Тихоокеанском регионе. При этом большинство клиентов из Европы и США, но есть спрос и с растущего рынка Индии.



В Канаде государство ужесточает правила для частных пилотов.



Министр транспорта Канады Джон Бэрд объявил, что федеральное правительство планирует ужесточить правила, регулирующие использование деловой авиации для полетов руководства и сотрудников. Такая позиция правительства связана с ухудшением ситуации с безопасностью полетов в частной авиации.

В 2005 году правительство передало полномочия на выдачу лицензий на данный вид деятельности в канадскую ассоциацию деловой авиации. Руководители компаний зачастую пользуются бизнес джетами, чтобы избежать длинных очередей и привязки к расписанию в коммерческих рейсах. Но несколько инцидентов в последние годы, связанные с деловой авиацией, наводят на мысль, что в отрасли нет надлежащего надзора.

Джон Бэрд заявил, что министерство транспорта Канады вновь собирается взять на себя ответственность за выдачу таких лицензий, чтобы

улучшить надзор в этой сфере. Чиновники также планируют полностью пересмотреть документы и инструкции, регулирующие этот сектор.

Осенью прошлого года был опубликован доклад по вопросам безопасности на транспорте после аварии Bombardier Global 5000 в 2007 году, в которой получили серьезные травмы один из членов экипажа и пассажир. В этом документе были обозначены ряд ошибок или упущений, которые способствовали этому инциденту, в том числе отсутствие опыта у пилотов. В докладе также сделан вывод, что при получении лицензии в канадской ассоциации, оператор не получил оценки рисков, связанных с подобными полетами.

Правительство Канады не будет вводить новый порядок лицензирования до 1 апреля 2011, чтобы отрасль деловой авиации смогла адаптироваться к новым правилам.

Михаэль Шумахер выбрал Comlux.

Comlux сообщила, что ее услугами будет пользоваться семикратный чемпион мира Михаэль Шумахер.

Михаэль Шумахер сказал, что он на протяжении многих лет пользовался услугами Comlux. «Перелеты в хорошей обстановке позволяют мне отдохнуть перед Гран-При и выйти на гонку подготовленным».

На Гран-При Бахрейна, прошедшее в минувшее воскресенье, Шумахер прилетел на Bombardier Global Express.

“Comlux очень гордится возможностью поддержать Михаэля Шумахера в его возвращении в Формулу 1 в 2010 году”, сказал Стивен Лавен, генеральный директор Fly Comlux. “Это честь для нас.”

В прошедшем вчера Гран-При Бахрейна Михаэль Шумахер занял 6-е место. 

Lufthansa Private Jet празднует пятилетие.

Пять лет назад Lufthansa стала первой авиакомпанией, которая соединила международные регулярные перевозки и бизнес авиацию. Подразделение бизнес-авиации Lufthansa начало работу в 2005 г. с фидерных перевозок на самолетах NetJets в аэропорты материнской компании во Франкфурте и Мюнхене.

В январе 2008 года Lufthansa начала использовать собственные самолеты, взятые в управление у других операторов. Компания дополнительно заказала семь самолетов семейства Citation у американского производителя Cessna, а также два бизнес-джета Challenger 850 у Bombardier. Авиакомпания тесно сотрудничает по бизнес перевозкам с DC Aviation и Jet Alliance.

В свой пятилетний юбилей, Lufthansa Private Jet предлагает клиентам пятинедельную специальную программу - с 1 мая по 6 июня 2010 г. Заказчики получают скидку в 5 % на полеты за пределами Германии, если рейс был забронирован с 1 марта 2010 г. В течение этого периода, каждый клиент также получит 50000 бонусных миль вместо прежних 10000 за полет. 

BLR AEROSPACE сертифицировала законцовки крыла для King Air 90.



Авиакомпании, использующие King Air 90, могут существенно улучшить летные характеристики путем установки новых сертифицированных законцовок крыла от BLR Aerospace. Компания получила сертификат FAA, и поставки будут начаты в ближайшее время. Сначала сертификат получают King Air C90As, C90GTs и C90GTis, а ближайшее время C90S и C90Es.

И хотя самолеты этого семейства начали выпускаться довольно давно, еще много их находится в эксплуатации, и в настоящий момент на конвейере стоит последняя модификация C90GTi. Установка новых законцовок крыла поможет владельцам King Air C90 при небольших затратах получить существенное улучшение характеристик самолета. А с учетом роста цен на топливо еще и ощутимую экономию.

BLR AEROSPACE заявляет, что после модернизации самолета изменятся следующие характеристики:

- в зависимости от режима полета снизится потребление топлива более чем на 5%;
- увеличится скороподъемность до 10% ;
- увеличится взлетный вес на 250 кг (до 4750 кг);
- увеличится крейсерская скорость.

Кроме этого компания обещает улучшение взлетно-посадочных характеристик.

В последнее время возрос интерес к устройствам так или иначе улучшающим летные или эксплуатационные показатели воздушных судов. Этот интерес связан с несколькими факторами: ростом цен на топливо, снижением экономической эффективности авиационных перевозок, отсутствием финансовых средств у эксплуатантов авиатехники для обновления парка. К наиболее простым и эффективным устройствам, помогающим снизить эксплуатационные расходы, относятся разнообразные аэродинамические приспособления, улучшающие местную аэродинамику элементов самолетов и вертолетов. Вертикальные законцовки крыла относятся к наиболее эффективным устройствам такого плана. Конечно, современные самолеты уже в процессе проектирования получают законцовки, но в мире еще эксплуатируется очень много самолетов без этого элемента. Как раз на владельцев таких самолетов и рассчитаны подобные доработки.

Дальнейшее развитие вертикальных законцовок недавно представила американская компания Aviation Partners Inc. Форма новой законцовки представляет собой спиральную петлю на конце крыла. Начало испытательных полетов самолета с новой законцовкой планируется на первую половину июня 2010 года. 

Dassault отчиталась за 2009 год.

17 марта 2010 г. состоялась пресс-конференция Dassault Aviation. На ней компания сообщила что в 2009 г. чистая прибыль составила 315 млн евро (\$ 433 млн). Это меньше, чем было заработано в 2009 г. - 384 млн евро. Также было объявлено об отмене заказа NetJets на 65 бизнес-джетов Falcon, которые должны были быть поставлены после 2014 г. В то же время NetJets подтвердила курс на долгосрочное сотрудничество с производителем, а аннулированный заказ возможно в дальнейшем будет востребован. Всё зависит от рыночной конъюнктуры.

В 2009 году компания получила заказы на 60 военных самолетов "Рафаль" и 98 бизнес джетов, а поставила заказчикам – 14 "Рафалей" и 77 "Фальконов". Таким образом производитель сообщил о историческом событии - 2009 год стал для Dassault Aviation рекордным по количеству построенных бизнес джетов. И это на фоне мирового кризиса!

В то же время исполнительный директор Чарльз Эделстэнн очень осторожно высказался о перспективах продаж корпоративных самолетов в текущем году: "Мы все еще находимся в фазе кризиса". По его прогнозу объем продаж будет аналогичен 2009 году. Прибыль "вряд ли будет больше, но не и не на много меньше результата 2009 г.", сказал он.

Отмена поставок самолетов для NetJets стоила компании 3,85 млрд. евро, уменьшив объем новых заказов до отрицательного значения в -1,32 млрд. евро, что сильно проигрывает прошлогоднему показателю в +5.82 млрд. евро.

Продажи упали до 3,42 млрд. евро с 3,75 миллиарда, а чистая прибыль до оплаты 26% акций группы компаний «Thales», которые Dassault приобрела в прошлом году, составила 9,2 % от объема продаж. 

Air Partner показывает снижение прибыли.

Британская компания, услугами которой пользуются правительства и миллионеры, объявила о снижении доходов компании в первом полугодии и закрытие убыточного подразделения. Прибыль компании до налогообложения сократилась на 77%- до 1 млн. фунтов стерлингов.

Компания также объявила о закрытии принадлежащей ей PJ Operating Company (PJOC). Air Partner купила эту компанию за £ 5.1 млн. в 2006 году на пике бума на бизнес авиацию. На момент приобретения именуемая тогда Gold Air имела наибольший в Западной Европе флот Learjet и базу в Биггин Хилл. Попытки продать в 2009 г. PJOC не увенчались успехом.

В прошедшем году Air Partner также отказалась от планов по расширению FBO в Биггин Хилл и списала £ 2,1 млн.уже вложенных в строительство. До этого уже было списано £ 2.6 млн. в убыток от работы подразделения бизнес авиации.

Причиной снижения прибыли в компании назвали работу PJOC, которая показала в этом году убыток в £1,19 миллионов, по сравнению с прибылью в £2,5 миллиона в прошлом году. В итоге Air Partner показала прибыль до налогообложения 1 млн фунтов, по сравнению с £ 4,3 млн. в прошлом году.

Объем продаж рейсов упал на 7% до £ 95 млн. с £ 101 млн. в 2009 г., но компания заявила, что видны первые признаки улучшения ситуации на рынке.

Air Partner имеет полномочия на организацию чартеров для Королевы Елизаветы II. Также компания работает с шестью правительствами из G8, в том числе по организации грузовых и военных перевозок. При этом 40% бизнеса компании связано именно с правительствами этих стран.  В год компания организует до 30000 рейсов. 

Airbus нацелен на Ближний Восток.

Airbus прогнозирует ежегодные поставки 5-10 больших корпоративных самолетов в год. Причем, по мнению компании, большинство покупателей таких самолетов находятся на Ближнем Востоке, а именно в Саудовской Аравии. В основе такого предположения – большой парк бизнес лайнеров в этом регионе, который в ближайшем будущем подлежит замене. Компания надеется захватить по крайней мере половину этого рынка.

В настоящее время на Ближнем Востоке наблюдается экономический рост. А то, что этот регион является основным мировым поставщиком нефти, только подкрепляет перспективы экономического роста.

Ближний Восток является крупнейшим в мире рынком для больших корпоративных самолетов. В настоящее время в регионе насчитывается около 200 таких самолетов.

Главный управляющий директор по работе с клиентами Airbus, Джон Лихи (John Leahy) говорит: "Мы имеем сильные позиции на Ближнем Востоке, где уже заказаны и эксплуатируются более 80 корпоративных самолетов производства Airbus, и с нашими новыми семействами самолетов мы надеемся на дальнейший рост продаж в этом регионе",

Корпоративные самолеты Airbus занимают размерную нишу от A318 Elite на 18 пассажиров с межконтинентальной дальностью полета, до двухпалубного A380 Prestige на 100 человек.

Airbus присутствует на рынке корпоративных самолетов начиная с середины 1980-х годов, когда впервые были проданы VIP версии широкофюзеляжных самолетов для клиентов на Ближнем Востоке. Создание A319 в середине 1990-х годов позволило компании расширить гамму корпоративных самолетов, предложив Airbus Corporate Jetliner (ACJ). Сегодня этот самолет разошелся по миру более чем в 160 экземплярах.

В линейку корпоративных самолетов Airbus входят семейства A318 Elite, ACJ, A320 Prestige и VIP версии широкофюзеляжных A330, A340, A350 и A380 Prestige. 

Туманное будущее.

После кризисного 2009 года бизнес авиация осторожно поворачивается к росту. Что можно ожидать в недалеком будущем?

Американские бизнесмены осторожно пытаются пересесть на бизнес джеты. Их европейские коллеги это делают еще более осторожно. После сбоя в экономике и общественных протестов по поводу использования бизнес джетов «топами» корпораций, рынок корпоративных перевозок влячил жалкое существование, и для поборников тотальной экономии бизнес джет был вроде красной тряпки для быка.

Но как учит Адам Смит, за спадом всегда следует подъем. И хотя финансисты предрекают тому миру, который был «до», конец, для такого понятия как деловая или частная авиация это не имеет особого значения. Богатые люди будут всегда, и за комфорт они будут платить. Вопрос только в том, сколько их останется.

Сейчас признаки небольшого отскока с дна уже очевидны. В январе бизнес полеты выросли в Америке на 5,3% по сравнению с январем 2009 года.

Но публичные компании все еще опасаются использовать корпоративные самолеты, даже если для этого есть четкое экономическое обоснование, скажем, перелет группы руководителей или специалистов в районы с не развитым авиационным сообщением. Это наверно «издержки» публичности и свободы слова.

В 2008 и 2009 из-за рецессии крупным компаниям пришлось сильно урезать парк самолетов или вовсе продать. Во многих случаях им пришлось прибегнуть к менее дорогим и менее удобным услугам операторов долевого владения или вовсе отдельным заказам чартерных рейсов. У кого дела пошли совсем плохо



вовсе пересели на регулярные самолеты. Как результат, появился избыток свежих бизнес джетов по бросовым ценам на вторичном рынке. Хотя были случаи, когда самолеты выставлялись на продажу по довольно высоким ценам. Это уловка «хитрых» топ менеджеров корпораций, которые на самом деле не хотели лишаться самолетов, но, чтобы не злить акционеров и правительство, они таким образом «сокращали» издержки. А в дальнейшем, после того как спала бы напряженность, можно было бы вновь использовать самолет в интересах бизнеса или своих. Но таких случаев было не много. И глядя сейчас на такую позицию бизнесменов, можно найти им оправдание – сейчас, когда экономика вроде бы начала восстанавливаться, уже многие компании могут себе позволить снова использовать деловые самолеты. Вторичный рынок уже стабилизировался, и вроде как намечается даже рост цен. Операторы рады возвращению старых клиентов.

А у производителей дела идут не очень хорошо. Производство в общем по отрасли упало на 33% и ближайшее будущее туманно. Все основные производители деловых самолетов в 2009 году

снизили производство. Исключение составляют Dassault Aviation (+ 5 самолетов к 2008 г.) и Embraer за счет начала массового производства Phenom 100. Но о перспективах все отзываются в лучшем случае нейтрально. А в основном в речах присутствует сдержанный пессимизм. Больше всего производители опасаются отказов от крупных операторов, так как на основе их заказов поддерживался предыдущий рост. Особо пострадали в последнее время Dassault Aviation (- 65 самолетов) и Hawker Beechcraft (- 90% заказанных самолетов) из-за отказа NetJets от будущих поставок. Хотя для обоих производителей заказы от NetJets не являлись основными в структуре общих доходов, все равно это не очень приятное известие.

В результате дальнейшие производственные планы многие компании скорректировали в сторону уменьшения. И намечающийся подъем в экономике никак не сказывается на поступлении новых заказов. Покупатели или обходятся имеющимся флотом, или покупают самолеты на вторичном рынке.

И в этой ситуации производители обратили свои взоры на Ближний Восток и Азиатско-Тихоокеанский регион. Вот где, по их мнению, в ближайшем будущем ожидается значительный рост.

Ближний Восток традиционно пользуется особым вниманием всех, так или иначе связанных с деловой авиацией. Нефтяные шейхи создали в мире образ Ближнего Востока, места, где «денег куры не клюют». И в самом деле, удачные вложения нефтяных долларов в инфраструктуру развлечений и отдыха привлекают в этот регион многих богатых людей с целью инвестировать в очередной проект или отдохнуть. Да и сами правители не чужды роскоши. Прошедший год только укрепил мировое сообщество во мнении, что страны Ближнего Востока кризис

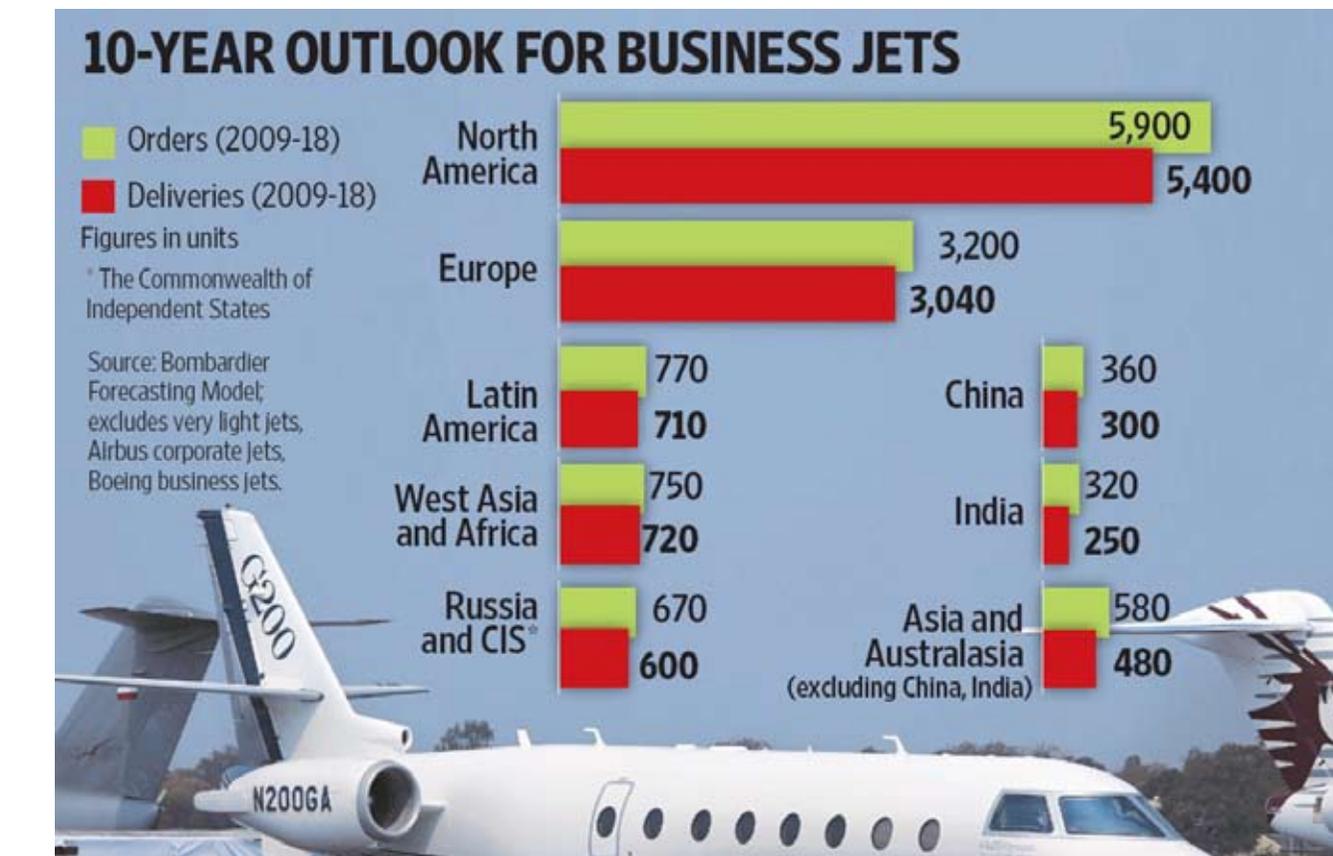
почти не задел. Немного подпортил это впечатление только долговой кризис Dubai World в конце года. Но, как говорится, и на солнце бывают пятна. А работать и операторам, и производителям в этом регионе комфортно – инфраструктура на высоте, клиенты богаты, законодательство либерально.

Другое дело Китай и Индия. Две страны с огромным нереализованным спросом. Причем, не смотря на эту схожесть, ситуация с развитием деловой авиации в этих странах имеет некоторые отличия в законодательном плане.

В Китае у руля стоит Компартия, и воздушное пространство, как и некогда в России, принадлежит военным, и до сих пор существует уведомительная система. Такое положение дел накладывает отпечаток на работу операторов, которым приходится довольно сложно удовлетворять потребности заказчиков в быстрой организации рейса. При том, что спрос на бизнес перелеты довольно большой. Он формируется из потребностей топ-менеджмента крупных корпораций, разместивших производство в Китае, периодически прилетать на свои заводы, и довольно значительной прослойки богатых китайцев, тоже желающих комфортно передвигаться в воздухе.

В Индии более либеральное законодательство. Здесь идет диалог между авиационными властями и Ассоциацией деловой авиации Индии о нуждах последней. В настоящее время в стране зарегистрировано 515 частных воздушных судов, из них 257 самолетов и 258 вертолетов. А недавно в районе международных аэропортов Дели и Мумбаи ввели специальные коридоры для полетов вертолетов, чтоб те не ждали слотов между рейсами линейных авиакомпаний. К тому же в Индии также как и Китае, довольно много богатых людей и компаний, которые не прочь воспользоваться деловым самолетом.

Но в этих странах, по словам экспертов, главная



10-летний прогноз распределения поставок деловых самолетов по регионам. По информации www.livemint.com

проблема – неразвитая аэропортовая инфраструктура. В последнее время многие производители начали открывать сервисные центры в этом регионе, понимая, что таким образом они стимулируют рынок. Так, например, поступили Bombardier в Индии и Hawker в Китае. И все производители имеют развитые подразделения по продажам в этих странах.

И все же, не смотря на устремленные в сторону Востока взоры, основными рынками продаж деловых самолетов являются Северная Америка и Европа. Даже если, как говорят аналитики, спрос на деловые перевозки с течением будет смещаться в сторону

развивающихся стран, то этот процесс будет не очень быстрым.

Так что надо надеется на скорое выздоровление экономики Запада, потому что деловая авиация, как символ успеха, больше связана с менталитетом западного капитализма. Здесь она родилась и выросла до нынешнего уровня развития. А новые страны и рынки относительно недавно влились в глобальный мир. И хотя умные аналитики говорят, что миру, который мы знали, приходит конец, может в новом мироустройстве, где будут править нынешние развивающиеся страны, найдется место бизнес авиации. Ведь к хорошему привыкаешь быстро.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 15 по 21 марта 2010 г.



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 летного часа. 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 22 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 самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней (с 15 по 21 марта 2010 года)

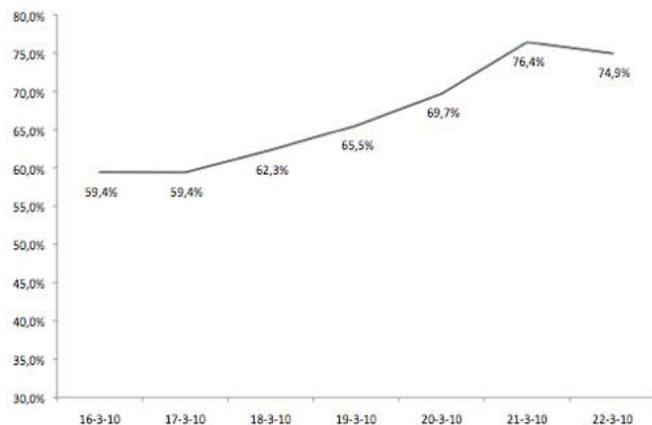
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	64	27	105	53	44	2	20	195
Германия	32	45	32	13	16	8	53	76
Франция	103	25	69	48	18	4	186	135
Швейцария	52	25	50	5	5	2	82	85
Италия	32	20	34	3	12	10	30	82
Австрия	5	7	6	1	8	3	17	26
Россия	25	30	119	40	30	33	43	319

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 15 по 21 марта 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	40	2	2	7	0	0	2	17
Германия	1	30	8	4	0	1	2	7
Франция	6	5	19	6	1	0	5	13
Швейцария	6	2	6	6	3	3	1	5
Италия	3	2	1	5	3	3	1	5
Австрия	2	2	0	1	1	0	3	5
Россия	4	1	4	3	0	3	1	14

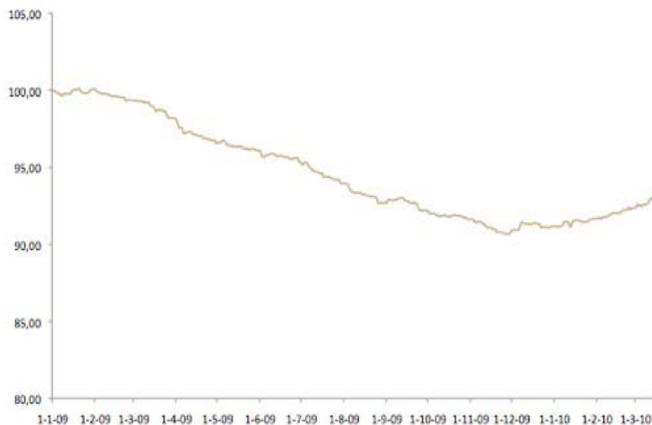
Индекс наличия свободных самолетов



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.

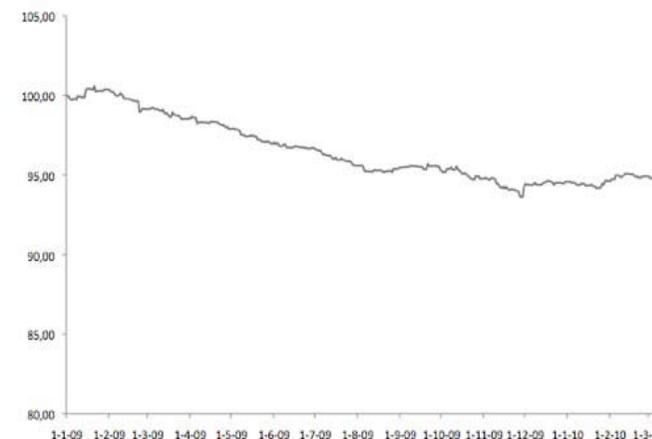
Индекс стоимости летного часа в мире.



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 стоимости летного часа в Европе.



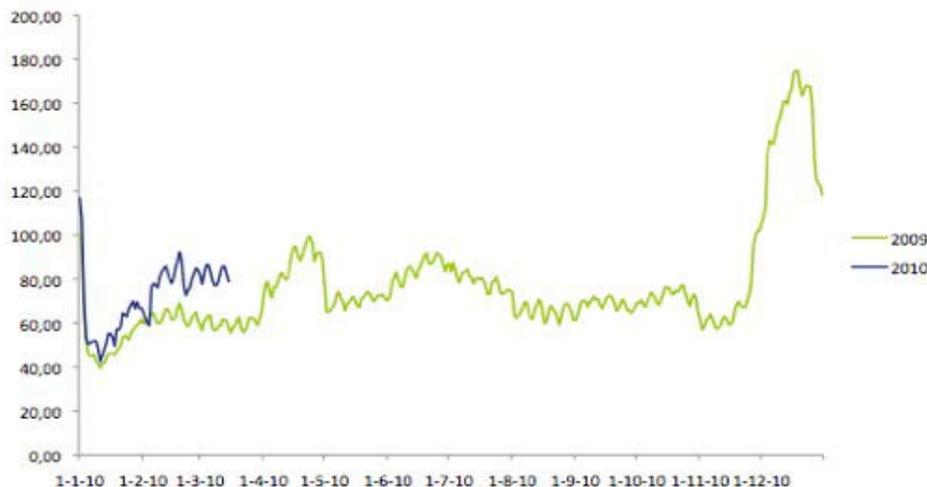
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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

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 популярным самолетам.

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1719	€ 1715	€ 1830
Cessna Citation Excel	€ 2743	€ 2777	€ 2932
Bombardier Challenger 604	€ 4525	€ 4425	€ 4595

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 33 Cessna Citation Jet, 36 Cessna Citation Excel и 46 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

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

Рейтинг основан на количестве запросов за последние 30 дней.