



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 15 (20) 21 мая 2010 г.

СОБЫТИЕ

В Москве открылась выставка HeliRussia 2010.



20 мая 2010 г., в выставочном центре "Крокус Экспо" начала работу III Международная выставка вертолетной индустрии «HeliRussia». Более 100 российских компаний продемонстрируют национальные достижения в этой сфере - от проектирования, производства и модернизации вертолетов до эксплуатации и сервисного обслуживания.

Основу российской экспозиции составил стенд, где на площади 330 квадратных метров представлены 18 российских компаний, связанные с высокотехнологичным сектором глобальной экономики. В выставке также участвуют 40 зарубежных компаний вертолетной индустрии, включая таких лидеров мирового рынка, как Eurocopter, AgustaWestland, Bell Helicopter, MD Helicopters, "Мотор Сич", ГК "Ивченко-Прогресс", Turbomeca, Zodiac Data Systems, Becker Avionics, Pall Corporation, Red Box International, Breeze-Eastern, Simplex Manufacturing.

Как отметил на открытии выставки глава корпорации "Оборонпром" Андрей Реус, вертолетный рынок - один из самых быстрорастущих в мире, и с учетом этой тенденции конкуренты российских производителей вертолетной техники превращаются в партнеров. "Нам всем хватает места на этом рынке", - сказал он.

В павильоне для демонстрации выставлены 15 вертолетов российского и иностранного производства".

Всего в московской выставке участвуют более 150 компаний из 14 стран, включая Великобританию, Германию, Израиль, Италию, Польшу, Францию, Швецию, США. Зарубежные представители вертолетной техники привезли две премьеры, затрагивающие интересы России: компании Eurocopter и Agusta Westland впервые представили свои новые винтокрылые машины. Вертолет AW-139 будет выпускаться в России при участии ОПК "Оборонпром", а вертолет EC-175 по условиям подписанного два года назад договора первым закупит российская компания "ЮТэйр".

Организатором выставки, работа которой продлится до 21 мая, стало Министерство промышленности и торговли РФ.



10 лет под пеплом.

Извержение исландского вулкана, принесшее неудобства авиапутешественникам, может оказаться началом повышения активности вулканов, которое затронет всю Европу и растянется на десятилетия.

стр. 4

АНАЛИТИКА



Слабый доллар помог иностранцам.

Ослабление доллара на международных валютных рынках сместило спрос новых самолетов на зарубежных, по отношению к Америке, покупателей. Но положение дел меняется.

стр. 5

АНАЛИТИКА



Рынок остановился.

Очередной майский обзор рынка деловой авиации UBS Investment Research показывает растущую уверенность операторов и производителей в стабилизации. Но дальше дело не идет.

стр. 6

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 17 по 23 мая 2010 г.

стр. 8

1952

BURNS
GUITARS

London



DISTRIBUTOR

8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

www.burnsguitars.com

Falcon 7X для высших должностных лиц России куплен.

Авиапарк, обслуживающий высших должностных лиц РФ, впервые пополнился иностранным самолетом бизнес-класса, заявил управляющий делами президента РФ Владимир Кожин.

“Мы действительно приняли решение и пошли на то, чтобы закупить впервые в нашей практике самолет иностранного производства”, - сказал Кожин в эфире радиостанции “Эхо Москвы”.

Он подчеркнул, что на данный момент отечественная авиапромышленность не может предложить “самолеты небольшого класса, которые используются для перелета на небольшие расстояния или когда не нужно большое количество сопровождающих лиц”.

Владимир Кожин также напомнил, что решение о начале модернизации специального летного отряда было принято 10 лет назад. “И еще тогда анализ показал, что положение у нас тяжелое, некоторые самолеты летали по 40 лет, в том числе и президентские, и состояние их соответственное. Поэтому, начиная с того периода времени, мы начали активно развивать программу модернизации нашего спецотряда”, - пояснил управделами президента.

Чиновник указал, что иностранный самолет впервые закупается для таких целей. Кожин пояснил, что это оправдано по нескольким показателям, одним из которых является эффективность. В частности, полет лайнера Ил-96 300 из Москвы в Санкт-Петербург обходится в 450-460 тысяч рублей, в то время как использование самолета Falcon на том же маршруте будет стоить только 80-90 тысяч рублей.

“А очень часто президент перемещается по стране в небольшие города, когда не нужно большой делегации, большого количества сопровождающих лиц. Но до этого мы были вынуждены использовать огромные самолеты и, конечно, было достаточно серьезная финансовая нагрузка. Сейчас ситуация резко изменится”, - пообещал управляющий делами.



Он также заверил, что приобретение иностранного самолета для руководителей государства не несет никакой потенциальной опасности, поскольку специалисты проведут проверку необходимой техники.

“Поэтому мы пошли на то, чтобы приобрести один из таких самолетов класса Falcon, и он уже сейчас находится в строю нашего авиаотряда”, - сказал Кожин.

Также Владимир Кожин сообщил, что Президенту России будет куплен пассажирский авиалайнер Superjet 100, “Superjet 100 находится в наших планах. Когда самолет начнет сходиться с конвейера, мы, естественно, его будем приобретать для авиаотряда (президентского)”.

Первый Phenom 300 остался в Бразилии.

14 мая 2010 г. Embraer поставил бразильскому заказчику первый легкий деловой самолет Phenom 300. Церемония состоялась в штаб-квартире компании в Сан-Жозе-дус-Кампус. Phenom 300 был передан клиенту менее, чем через год после первой поставки опять же в Бразилию VLJ Phenom 100.

«Мы очень рады передать первому бразильскому клиенту Phenom 300, который действительно является революционным самолетом», сказал вице-президент по маркетингу и продажам административных самолетов Embraer в Латинской Америке – Брено Корреа. «Мы уверены, что Phenom 300 продолжит успех Phenom 100 в Бразилии, где в настоящее время летает 40 таких самолетов».

Разработка Phenom 300 была начата в 2005 и конструкторы должны были установить новые стандарты комфорта и летных качеств для легкого самолета. Phenom 300 был введен в эксплуатацию в декабре 2009 года, после сертификации авиационными властями Бразилии (ANAC), США (FAA) и совсем недавно 29 апреля 2010 г. Европейским Союзом (EASA).

Более ста Phenom 100 и Phenom 300 уже проданы в Латинской Америке, причем 70% из них поступили на бразильский рынок.

Phenom 300 вмещает до 10 пассажиров в просторном и приятном интерьере, разработанном в сотрудничестве с BMW Group DesignworksUSA.

Phenom 300 является одним из самых быстрых самолетов в категории VLJ, достигая 521 миль / ч (839 км / ч), и он может летать на высоте до 45000 футов (13716 метров). Дальность полета составляет 1971 морских миль (3650 км), что позволяет долетать без посадок из Нью-Йорка в Даллас (США); из Лондона в Афины (Европа), или из Дели (Индия) в Дубай (Объединенные Арабские Эмираты).

На 31 марта 2010 в Embraer работало 16 792 сотрудника - не считая работников в дочерних компаниях.



МЕВАА провела конференцию по деловой авиации Ближнего Востока.

17 и 18 мая 2010 Ближневосточная ассоциация деловой авиации (МЕВАА) в партнерстве с организатором мероприятий Fleming Gulf, провела в Абу-Даби конференцию по бизнес авиации (МЕВАС).

Цель мероприятия заключалась в открытом обсуждении проблем и возможностей бизнес авиации на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Основатель и председатель МВАА Али Аль Накби, предложил проводить подобные мероприятия 2-3 раза в год по различным тематическим направлениям.

Серьезность отношения к бизнес авиации в Абу-Даби подтвердил вице-президент Al Bateen Executive Airport, первого и пока единственного аэропорта для деловой авиации в ОАЭ, Мохаммед Аль Булуки. В своем выступлении он сказал, что в течение ближайших 10 лет, правительство Абу-Даби обязалось инвестировать \$ 500 млрд. в новую инфраструктуру эмирата и значительная часть этих средств пойдет на возвращение аэропорту Al Bateen "7-звездного" статуса среди аэропортов бизнес авиации, который, по словам Аль Булуки, сейчас есть только у TAG Farnborough. Действующий парк воздушных судов деловой авиации Ближнего Востока и Африки в ближайшие десятилетия вырастет до 1100 самолетов и Al Bateen Executive Airport нацелен позиционировать себя как лучший бизнес-аэропорт в ОАЭ. За первый квартал 2010 г. в аэропорте на 30% увеличился трафик по сравнению с 2009 г.

"На сегодняшний момент от 60 до 70 бизнес джетов находятся на постоянной стоянке международном аэропорте Дубай и 20 самолетов в международном аэропорте Абу-Даби. После того как Al Bateen Executive Airport получит ИСО-сертификацию, которая завершится в сентябре 2011 г., мы рассчитываем, что эти самолеты переместятся к нам. И в течение ближайших трех лет мы ожидаем увеличение трафика до 7000 операций в год" объяснил Мохаммед Аль Булуки.



Региональный вице-президент в EMEA Bombardier Aerospace Хадар Маттар был также настроен оптимистично на перспективы региона. «При прогнозируемом росте ВВП на уровне 4,2% в 2010 и росте богатства High Net Worth Individuals на уровне 5,7% в период между 2008 и 2013 годами Ближний Восток является одним из важнейших рынков наряду с Китаем и Индией», заявил Маттар. «Но, тем не менее, в регионе есть свои проблемы», уточнил он. «Среди них подтверждение посадки и пролета, доступ к аэропортам, паспортный контроль, финансирование, наличие экипажа и ограниченное число сервисных центров».

Согласно данным, предоставленным Карим Хиджази, управляющим директором Air Synapsis, трафик воздушных судов деловой авиации в пяти ведущих странах Ближнего Востока распределен так: Дубай - 36,4%, Эр-Рияд - 12,3%, Бейрут - 8,7%, Джидда - 7,55% и Абу-Даби - 6,35 %.

Rizon Jet заключила соглашение с казахским оператором Prime Aviation.

Катарский оператор бизнес авиации Rizon Jet объявил о подписании крупного контракта на поставку в Казахстан одного из своих самолетов Challenger 605 компании Prime Aviation на предварительный срок 4 месяца.

Согласно договоренности сторон, самолет будет базироваться в Алматы и/или Астане и обе компании смогут совместно предоставлять самолет в аренду (чартер) соответственно в своих регионах.

Как сказал Майкл О'Брайен, Президент и Председатель Правления компании Prime Aviation: «Мы очень рады подписанию данного контракта с Rizon Jet – перспективной авиационной компанией, обладающей большими возможностями, и мы ожидаем дальнейшего развития нашего сотрудничества для предоставления более широкого спектра услуг здесь в Казахстане, где рынок высокодоходных частных авиационных услуг только начинает медленно развиваться».

Патрик Энз, Председатель Правления компании Rizon Jet, добавил: «Мы уже давно ставим перед собой цель о выходе на центрально-азиатский рынок, а подписанный нами контракт с авторитетной и надежной компанией Prime Aviation предоставляет нам замечательную возможность достижения данной цели».

Компания Rizon Jet была основана в 2006 году со штаб-квартирой в г. Доха, Государство Катар, с дополнительными базами операционной деятельности, стратегически расположенными на Среднем Востоке (Объединенные Арабские Эмираты, Королевство Бахрейн) и в Европе (Соединенное Королевство).



Не менее трех однотипных воздушных судов.

17 мая 2010 г. Минюст России зарегистрировал изменения в приказ Министерства транспорта РФ от 4 февраля 2003 г. № 11 «Об утверждении Федеральных авиационных правил «Сертификационные требования к физическим лицам, юридическим лицам, осуществляющим коммерческие воздушные перевозки. Процедуры сертификации».

Согласно изменениям, заявитель (эксплуатант) для выполнения воздушных перевозок и планируемой программы полетов должен располагать воздушными судами в количестве, определяемом графиком оборота воздушных судов с учетом их резервирования, но не менее трех однотипных воздушных судов. Настоящее требование соблюдается в течение срока действия сертификата эксплуатанта.

До сих пор для получения сертификата эксплуатанта и выполнения полетов авиакомпания было необходимо минимум два самолета.

Кроме того, в новой редакции приказа обозначено, что при выдаче заявителю сертификата эксплуатанта в нем устанавливается ограничение на возможные международные регулярные рейсы. Чтобы получить право на выполнение регулярных международных рейсов новая авиакомпания должна не менее чем в течение двух лет осуществлять работу на внутренних регулярных и (или) нерегулярных (чартерных) воздушных линиях.



10 лет под пеплом.

Извержение исландского вулкана, принесшее неудобства авиапутешественникам, может оказаться началом повышения активности вулканов, которое затронет всю Европу и растянется на десятилетия, пишет The Sunday Times, ссылаясь на предупреждения ученых.

Ученые восстановили график 205 извержений в Исландии за последние 1100 лет и обнаружили, что они происходят регулярно - и относительно тихая фаза, преобладавшая последние пять десятилетий, подходит к концу.

По словам Тора Тордарсона, вулканолога из Эдинбургского университета, близится срок извержения как минимум трех других крупных исландских вулканов.

“Частота извержений исландских вулканов растет и падает на протяжении цикла, который составляет около 140 лет, - отметил он. - Во второй половине XX века мы наблюдали период пониженной активности, но сейчас есть свидетельства, что мы приближаемся к пику”.

Изыскания Тордарсона совпали с новыми предупреждениями о том, что извержения вулкана Эйяфьятлайокудль, которое остановило авиаперелеты по всей Европе на несколько недель, может продлиться много месяцев - а возможно, и лет. Тордарсон полагает, что поведение вулканов связано с движением земной коры, которое создает мощные подземные толчки на обширных территориях. Когда эти толчки нарастают, происходит больше извержений, а когда они проходят, вулканы затихают. Это теория противоречива, пишут авторы статьи Джонатан Лик и Крис Хастингс. Джиллиан Фоулджер, профессор геофизики из Даремского

университета, предположила, что исторические вспышки извержений вполне могли стать результатом случайности. Она говорит: “Здесь необходимы точные статистические данные”.

Однако и она, и Тордарсон сходятся во мнении, что Европа должна более серьезно отнестись к угрозе дальнейших исландских извержений, включая наблюдение за активными вулканами.

А авиационные власти Европы уже начинают готовиться к новым условиям. В Великобритании на этой неделе утверждены новые правила безопасности полетов, позволяющие минимизировать перебои в авиасообщении из-за вулканического пепла. Они вступили в силу 18 мая 2010 г. в полдень по местному времени (с 15:00 по московскому времени).

Теперь самолеты смогут ограниченное время летать при более плотных, чем ныне определенных, концентрациях пепла. При этом авиакомпания обязана получить у разработчиков двигателей лайнеров гарантию, что их механизмы выдержат подобные объемы пепла в воздухе.

Контролирующая движение самолетов в воздушном пространстве Великобритании диспетчерская служба “Нэте” уже объявила, что эти правила позволят ослабить ограничения, которые в последние дни вводились в небе над Британскими островами.

Власти Соединенного королевства пошли на этот шаг под большим нажимом со стороны авиакомпаний, считающих, что перекрытие из-за пепла воздушного пространства в Европе было “чрезмерной реакцией”. В минувшем месяце были отменены более 100 тысяч рейсов, потери перевозчиков превысили два миллиарда долларов.

Слабый доллар помог иностранцам.

Ослабление доллара на международных валютных рынках сместило спрос новых самолетов на зарубежных, по отношению к Америке, покупателей. Но положение дел меняется.

Стоимость на самолеты авиации общего назначения и бизнес авиации, как правило, устанавливается в долларах. Но его усиление за последние шесть месяцев на 15% является причиной постепенного сдвига спроса в сторону североамериканских потребителей. При слабом долларе основные покупатели самолетов находились за пределами США.

«В этом году продажи воздушных судов зарубежным покупателям помогли задержать дальнейший спад производства и они стали отправной точкой для возрождения стагнирующей авиационной промышленности», говорит авиационный консультант Брайн Фоли. «Те, экономики и фондовые рынки, которые по отношению к американской валюте укрепились, дали возможность местным покупателям получить значительные «скидки» при покупке товаров из США».

Эту тенденцию подтвердили некоторые производители. В их сообщениях указывалось, что более половины продаж в настоящее время приходится на зарубежных клиентов, на которых ранее приходилось около 30% поставок всех самолетов.

Брайн Фоли предположил, что зарубежные покупатели потихоньку уменьшили переполненный рынок поддержанных самолетов из-за их достаточной «низкой» стоимости, и особенно свежих моделей, которые напрямую конкурировали с новыми самолетами. Тем самым появились предпосылки для оживления рынка новых самолетов.

Так как американская экономика находится на пути к восстановлению и доллар начал укрепляться, особенно по отношению к евро, из-за проблем в



некоторых странах ЕС (особенно в Греции), то можно ожидать обратного смещения фокуса продаж новых самолетов в Северную Америку и выравнивания соотношения внутренних и зарубежных поставок. Г-н Фоли считает, что рынок США в конечном итоге вынужден будет способствовать возрождению продаж новых самолетов, так как наиболее привлекательные предложения с вторичного рынка уже нашли покупателей за рубежом.

В последнем прогнозе на 10-летнюю перспективу Брайн Фоли предполагает, что поставки новых самолетов клиентам в Северной Америке будут находиться на уровне в среднем 52% от всех продаж. Это довольно значительный сдвиг: во-первых, постепенное снижение доли американских покупателей, которая до 2000 года составляла 70% всего рынка новых самолетов, а во-вторых, что это будет отскок от текущего положения с 40% американских покупателей.

737-800 станет Phoenix LBJ

Компания Project Phoenix, которая специализируется на реконструкции и конверсии гражданских самолетов в VIP версии представила новый проект Phoenix LBJ (Large Business Jet). До настоящего времени компания была известна переделкой Bombardier CRJ-200. На это раз платформой для переделки стал Boeing 737-800. Новый самолет, по мнению компании, является идеальным кандидатом среди узкофюзеляжных самолетов для конвертации в VIP версию. Решение о выходе на рынок с этим проектом было принято на основании 6-месячной технической оценки подходящих самолетов и консультаций с потенциальными клиентами. Project Phoenix для переделки покупает самолеты на вторичном рынке. Сейчас готовятся несколько проектов для конвертации, в том числе 30-местный вариант с VIP кабинетом, переговорной комнатой и более вместительная корпоративная версия. Покупатели смогут оборудовать самолет дополнительными топливными баками в зависимости от требования к дальности и полезной нагрузки.

Президент Project Phoenix Майк Капучитти (Mike Carruccitti) сказал, что компания решила на 737-800 из-за популярности этого самолета. «Самолет имеет все права участвовать в нашей программе. Это новое поколение 737 и значит требует немного для модернизации авионики. Он оснащен вертикальными законцовками крыла и мы можем варьировать полезную нагрузку и установку дополнительных топливных баков в зависимости от потребностей наших клиентов» сказал он. Главной движущей силой этого проекта, в компании считают финансовое благоразумие клиентов при покупке VIP-самолетов. Phoenix LBJ будет стоить на много миллионов долларов меньше, чем аналогичные новые самолеты без компромиссов в качестве. А конкурентом нового проекта в компании рассматривают BBJ2 и больше самолеты Gulfstream и Bombardier.

Компания ожидает, что полный пакет документации будет готов в конце 2010 года.

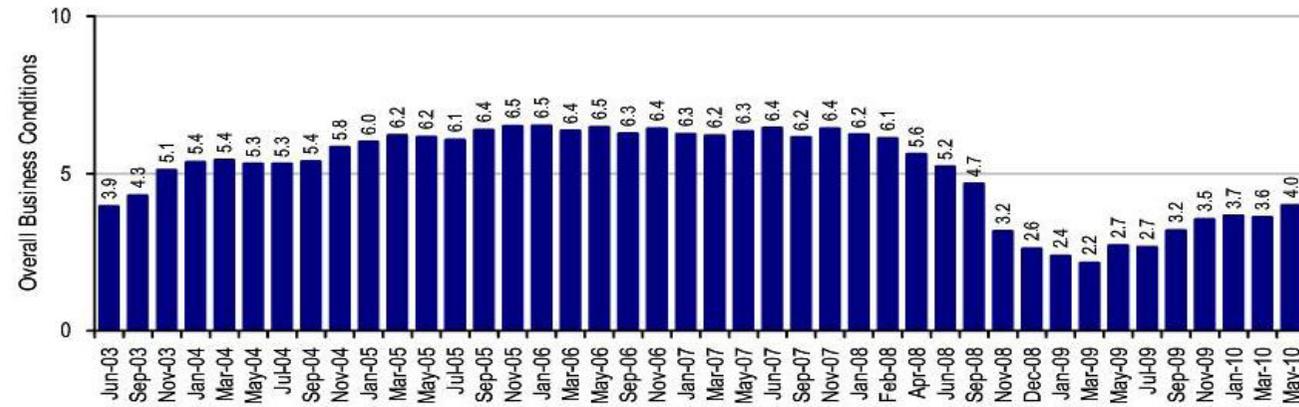
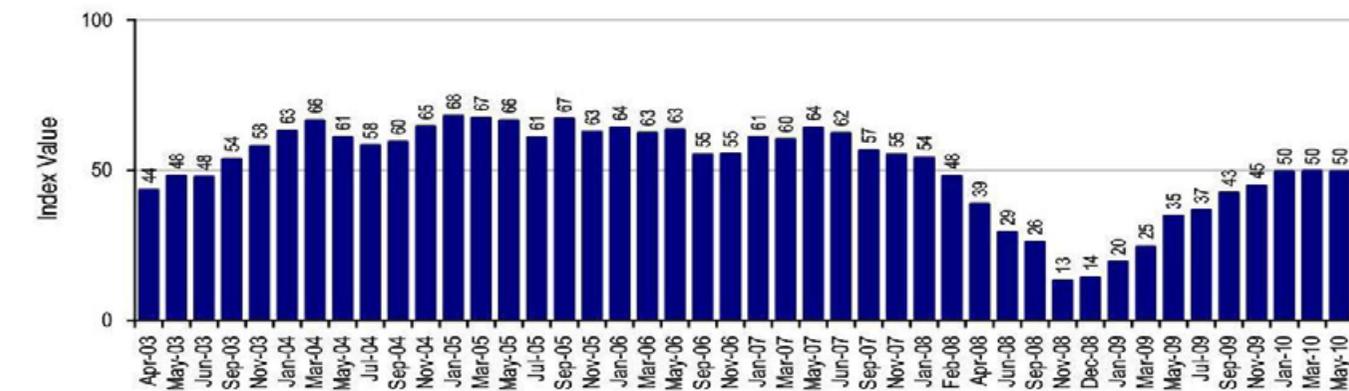


Рынок остановился.

Очередной майский обзор рынка деловой авиации UBS Investment Research показывает растущую уверенность операторов и производителей в стабилизации.

Такие выводы сделаны по результатам исследования UBS, проводимого раз в два месяца посредством опроса американских и международных операторов деловой авиации, дилеров, производителей и инвесторов. В этом опросе приняли участие 177 человек. 61% респондентов представляли дилеров и брокеров, 13% - производителей, 16% - финансовый сектор и 10% - другие участники рынка.

Индекс UBS Business Jet это собственный параметр UBS, предназначенный для обобщения результатов опросов. В индексе учитываются все факторы, так или иначе влияющие на него, но с разной весовой долей, которая определяется экспертами. Индекс UBS Business Jet оценивается по шкале от 0 до 100. При значении индекса 51-100 рыночные условия находятся на подъеме, значение 50 означает стабильность, и 0-49 ухудшение рыночных условий. При ответах на вопросы респонденты выбирают из трех вариантов «лучше», «хуже» и «без изменений». Майский комплексный индекс состояния рынка бизнес авиации Bussines Jet Market остался на уровне

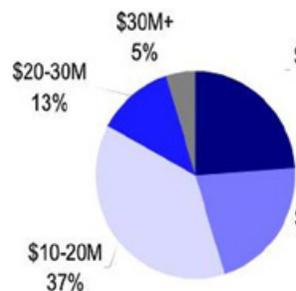


Индекс условий ведения бизнеса

50 пунктов, что свидетельствует о стабильном рынке, и находится на уровне предыдущих исследований в январе и марте. «Полка в значении индекса следует за ростом в течение последних 8-ми обследований с конца 2008 года», констатировано в отчете. Между тем индекс условий для ведения бизнеса за прошедшие два месяца поднялся на 11 % до уровня в 4 пункта, что свидетельствует о незначительных

улучшениях общих условий рынка после мартовского исследования. “Результаты майского опроса продолжают отражать увеличение интереса клиентов к деловой авиации и подтверждают сильный прогноз на последующие 12 месяцев, но остается под давлением очень высокого количества подержанных самолетов на рынке”, отметил аналитик UBS Давид Штраус.

Исследуя потенциальный интерес клиентов исследователи задали такой вопрос: “Со времени последнего исследования в марте, уровень интереса клиентов улучшился, остался прежним или ухудшился? Из 174 ответов (3 участника не ответили на этот вопрос), 55% респондентов указали, что интерес клиентов возрос, 8% отметили, что интерес клиентов понизился. Остальные 37% сообщили, что интерес клиентов остались на прежнем уровне. На основании этого исследования авторы также делают вывод, что по-прежнему наибольшим интересом у потенциальных покупателей пользуются большие бизнес джеты. 67% заказчиков интересуются самолетами с большим салоном, средние самолеты выбирают 13% покупателей и 20% интереса приходится на легкие самолеты.



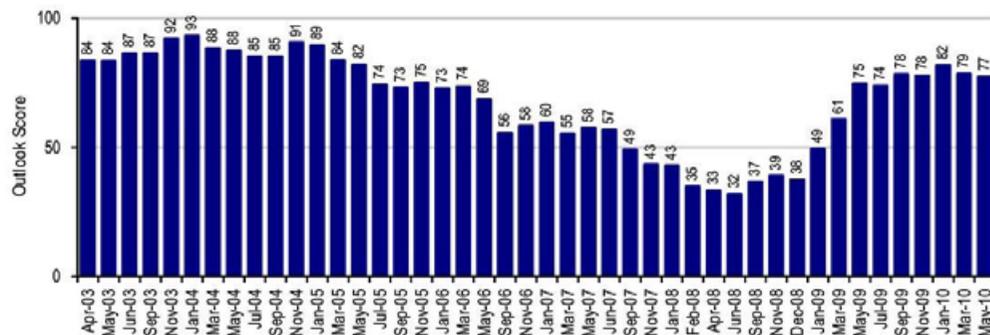
По поводу стоимости сделок при купле-продаже самолетов участники опроса в основном указали диапазон стоимости от \$5 до 20 млн. долларов США.

Но между тем стоимость самолетов с большим салоном на вторичном рынке растет, хотя только на свежие экземпляры. Особенно отмечается популярность G550, запасы которых уже подходят к концу. И аналитики предполагают, что такая же судьба ждет Global Express XRS. Но цены на большие бизнес джеты старше 20 лет продолжает снижаться. Стоимость средних и малых деловых самолетов на вторичном рынке также продолжает снижаться, несмотря на то, что они и так уже упали очень низко.

В отчете особенно отмечаются хорошие продажи самолетов на азиатском рынке как новых так и

поддержанных. В то же время вызывает беспокойство европейский регион. Из-за укрепления доллара и падения курса евро авторы отчета ничего хорошего от европейских клиентов не ждут.

В отчете также говорится, что уровень использования самолетов находится в состоянии застоя в последние пару месяцев, и к тому же деятельность в этом сегменте бизнес авиации довольно неравномерная – то всплеск, то тишина. Доступность финансирования также остается в критической зоне. В настоящее время по способам оплаты за самолеты наблюдается ситуация, которая была в 90-е годы прошлого века, когда 35% продаваемых самолетов оплачивались с помощью различных финансовых инструментов и 65% – наличными.



Индекс прогноза на 12 месяцев

Участники опроса также ответили на вопрос о будущей ситуации на рынке, а именно: «В течение следующих 12 месяцев вы ожидаете улучшения, ухудшения или неизменности общих условий ведения бизнеса?» Из 175 полученных ответов (2 участника не ответили на этот вопрос), 62% ожидают, что условия ведения бизнеса улучшатся, а 7% ждут ухудшения. Оставшиеся 31% респондентов ожидают, что условия для ведения бизнеса останутся неизменным на протяжении ближайших 12 месяцев. Майские результаты показывают небольшое ухудшение этого показателя с последнего исследования, в котором 61% ответивших ждали улучшения условий ведения бизнеса, но только 4% были настроены пессимистично и ожидали в будущем ухудшений, а остальные 35% были нейтрально настроены.

В результате обобщенный индекс 12-месячного прогноза оказался немного ниже показателя предыдущего исследования, но все же значительно выше 50 пунктов, что свидетельствует, что участники опроса ожидают в среднем улучшения рыночных условий в течение следующих 12 месяцев.

Авторы отчета по результатам нынешнего исследования ожидают начала восстановления цен на вторичном рынке в течение ближайших 10-18 месяцев, а восстановление нормальных условий ведения бизнеса может выйти за рамки 2011 года.

Результаты опроса по всем индексам

ИНДЕКС	выше	без изменений	ниже	значение индекса	индекс в последнем обзоре	изменение
Интерес клиентов	55%	37%	8%	74	74	0%
Уровень цен	14%	68%	18%	48	48	-1%
Прогноз состояния рынка на 12 месяцев	62%	31%	7%	77	79	-1%
Уровень запасов	3%	10%	86%	9	5	85%
Готовность увеличить запасы	27%	45%	28%	49	53	-6%
Комплексный индекс	29%	40%	30%	50	50	0%
Уровень наличия свежих самолетов (б/у)	11%	33%	56%	27	20	36%
Уровень финансирования	22%	76%	2%	60	60	0%
Условия ведения бизнеса	-	-	-	4,0	3,6	11%



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 17 по 23 мая 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 представлена следующая информация:

- 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 вылета.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 17 по 23 мая 2010 г.

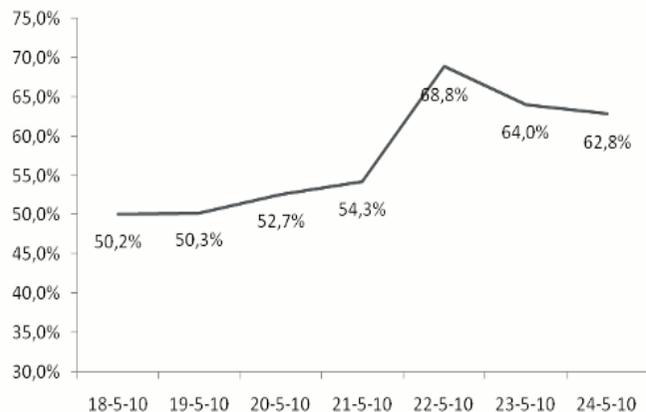
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	60	28	146	36	28	12	28	205
Германия	39	38	29	22	17	22	43	135
Франция	324	33	143	51	58	9	97	304
Швейцария	16	26	45	6	17	15	10	83
Италия	39	20	51	10	76	7	24	208
Австрия	5	22	9	13	10	4	7	43
Россия	12	62	144	19	16	31	50	333

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 17 по 23 мая 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	34	8	25	2	1	1	1	15
Германия	4	33	12	5	2	4	2	12
Франция	4	9	19	9	1	0	1	20
Швейцария	1	3	4	6	4	1	2	9
Италия	2	5	12	5	7	0	0	12
Австрия	2	6	1	1	5	2	1	3
Россия	1	2	5	1	0	3	7	10

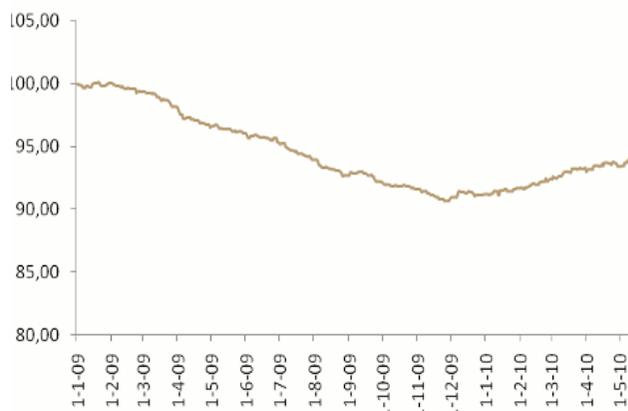
Индекс наличия свободных самолетов



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.

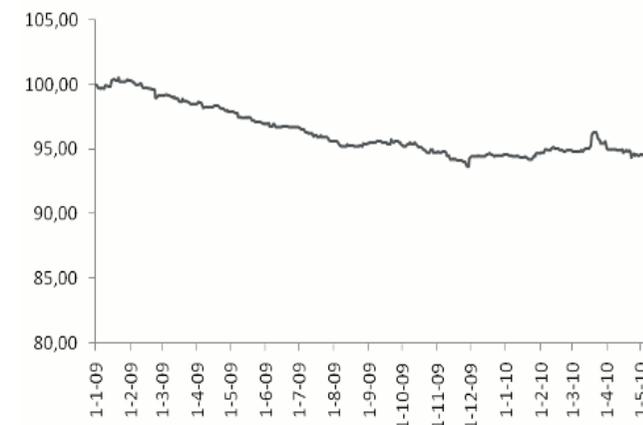
Индекс стоимости летного часа в мире.



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.



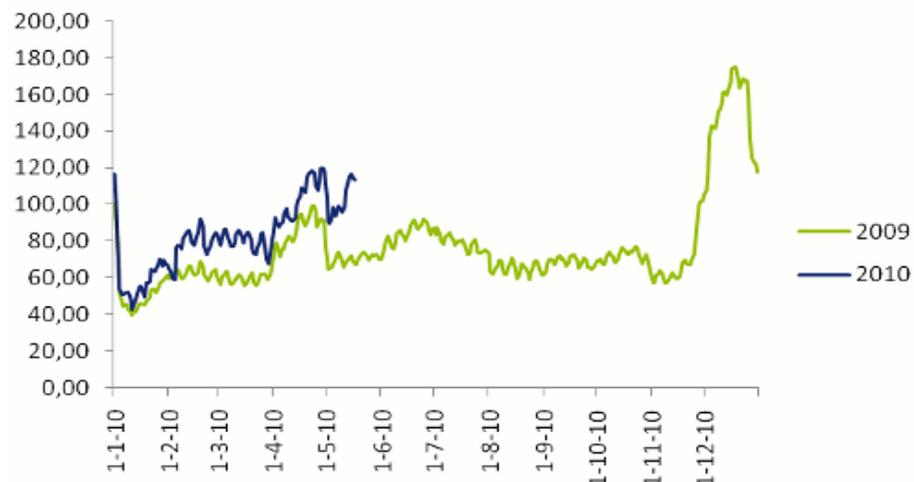
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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	€ 1648	€ 1577	€ 1571
Cessna Citation Excel	€ 2699	€ 2763	€ 2797
Bombardier Challenger 604	€ 4695	€ 4383	€ 4407

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 27 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 40 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Тип самолета	запросов в месяц
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лутон, Лондон	2
4	Кот Д'Азур, Ницца	6
5	Женева	4
6	Фарнборо, Лондон	5
7	Клотен, Цюрих	7
8	Ленате, Милан	9
9	Барисполь, Киев	10
10	Торрехон, Мадрид	21

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет за последние 30 дней.