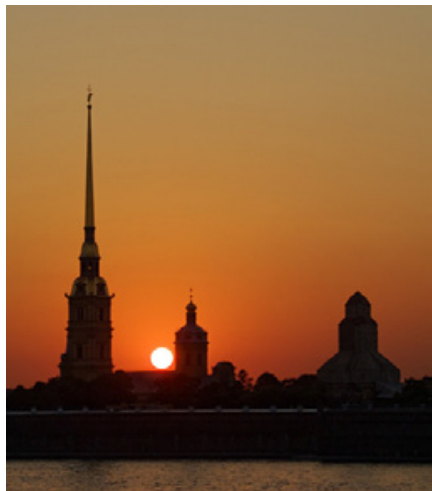




Cessna в Санкт-Петербурге.



Конец июля 2010 года стал началом функционирования нового представительства по продажам самолетов компании Cessna Aircraft в г. Санкт-Петербурге. В настоящее время американская компания выпускает 5 моделей однодвигательных поршневых самолетов. Самые известные из них Cessna 172, 182, 206, представляющие наибольший интерес для российского рынка, а также многофункциональный турбовинтовой самолет Cessna Caravan. Открытие представительства обеспечит постоянное присутствие в Санкт-Петербурге квалифицированных специалистов, которые будут

координировать бизнес в северно-западном регионе, заниматься продажами как новых, так и воздушных судов со вторичного рынка, обеспечивать всестороннюю поддержку эксплуатантам самолетов Cessna.

В компании Джет Трасфер, официальном представителе по продажам самолетов Cessna Aircraft в РФ, придают особое значение развитию бизнеса в Северно-западном регионе, считая, что на данной территории сложились объективные предпосылки для широкого и интенсивного развития малой авиации. Открытие в регионе активно работающего филиала – это существенный вклад в развитие рынка и поднятие его на качественно новый уровень.



Поставки самолетов падают.

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила отчет о поставках самолетов “general aviation” во втором квартале 2010 года.

стр. 4

ОТЧЕТЫ



Hawker и Embraer отчитались за II квартал.

Выручка обоих производителей упала. Но если Embraer смог получить прибыль, то Hawker Beechcraft показал убыток во втором квартале 2010 г.

стр. 5-6

ИНТЕРВЬЮ



Деловая авиация - инструмент развития государственной политики в регионах.

Леонид Кошелев детализировал некоторые проблемы деловой авиации в России, и как над ними работает ОНАДА.

стр. 7

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 2 по 8 августа 2010 г.

стр. 9

Абсолютно новый G650.

Быстрее, дальше и больше всех

Благодаря способности развивать скорость до 0,925 Маха самолет G650 предлагает большую скорость и дальность полета, чем какой-либо другой реактивный самолет бизнес-класса.



NetJets проводит в свои самолеты Интернет.



Оператор долевого владения деловыми самолетами NetJets планирует оснастить более 250 своих средних и крупных бизнес джетов высокоскоростными системами доступа в Интернет компании Aircell. Этот заказ станет самым крупным в деловой авиации на оснащение системами интернет-доступа.

С помощью этой системы пассажиры смогут получить доступ к высокоскоростному Интернету с помощью Wi-Fi на борту самолета в полете.

Установку систем доступа к интернету на самолеты оператора планируется начать в этом месяце. Финансовые условия сделки не разглашаются.

У NetJets в настоящее время в парке насчитывается более 800 самолетов. Среднеразмерные бизнес джеты компании включают Hawker 900XP/800XP, Cessna Citation Sovereign, Cessna Citation X и Gulfstream G200. Флот больших состоит из Dassault Falcon 2000EX/2000, Gulfstream G450/G400, Dassault Falcon 7X и Gulfstream G550/GV.

Компания в дальнейшем также планирует оснастить интернет-системами Aircell малые бизнес джеты и новые самолеты, поступающие с заводов.

Дополнительная плата с клиентов за пользование Wi-Fi Интернетом взиматься не будет.

Ричард Сантулли возвращается.



Ричард Сантулли, в прошлом году покинувший пост руководителя NetJets, собирается вернуться в авиационный бизнес. Он привлек \$ 500 млн. для создания компании, которая будет сдавать в аренду и лизинг авиатехнику вертолетным авиакомпаниям. Штаб-квартира Milestone Aviation Group будет находиться в Дублине.

Первоначальные \$ 500 млн. в капитал новой компании предоставила частная инвестиционная компания Jordan Co. совместно с Nautic Partners.

Соучредители также внесли свой вклад в уставной фонд компании. В долгосрочной перспективе Ричард Сантулли ожидает улучшения доступа к кредитным ресурсам и расширения бизнеса.

Как сообщает Bloomberg, бывший босс NetJets собирается сосредоточиться на предоставлении услуг аренды и лизинга в сфере вертолетной авиации и бизнес джетов. Как сказал сам Сантулли, в настоящее время на этом рынке не так много конкурентов и можно найти свою нишу. Сфера деятельности Milestone Aviation Group будет распространяться на компании, обслуживающие нефтяные платформы, осуществляющие медицинские услуги и т.д.

В настоящее время авиакомпании, работающие на этом рынке, испытывают дефицит средств для обновления и расширения своего авиапарка. Milestone Aviation Group будет приобретать вертолеты и самолеты, как новые, так и поддержанные, а также участвующие в лизинговых сделках. Далее предполагается предоставление этих воздушных судов в аренду или лизинг. 80% бизнеса будет связано с вертолетами, а остальную долю займут сделки с самолетами. Компания будет специализироваться на небольших сроках аренды, что выделит ее среди крупных финансовых игроков. Это позволит операторам вертолетов увеличить свой флот в соответствии с текущей загрузкой, не беспокоясь о том, что делать с воздушными судами после окончания контрактов.

Ричард Сантулли также сообщил, что в настоящее время ведет переговоры о поставках вертолетов с ведущими производителями как в США, так и в Европе.

Falcon 7X стал всевидящим.

Компания Dassault Falcon получила сертификат EASA на оснащение своего флагманского самолета Falcon 7X собственной системой улучшения обзора Enhanced Flight Vision System (EFVS). Получить сертификацию FAA для этой системы ожидается в августе этого года.

EFVS транслирует изображение на Head-Up Guidance System (HGS – проецирование информации и изображения на лобовое стекло) и на дисплей приборной панели, что позволяет пилотам видеть окружающую обстановку на местности и в районе аэропорта в условиях низкой видимости, таких как туман и ночное время суток. EFVS значительно повышает ситуационный контроль не только во



время взлета или при посадке, а также при рулении на аэродроме.

«Внедрение этой технологии, которая повышает безопасность и ситуационный контроль для операторов самолетов Falcon, было первостепенной задачей для дальнейшего развития всех наших программ», сказал президент и генеральный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон (John Rosenvallon). «Наша интегрированная система EFVS предлагает возможности, которые в настоящее время недоступны в других подобных системах, и уже рассматривается вопрос оснащения ею всего семейства самолетов Falcon».

В системе EFVS от Dassault применяется технология LCD-HUD (ЖК-технология при выводе информации на Head-Up Guidance System), которая обеспечивает улучшенное, более яркое изображение и позволяет переключаться между двумя режимами отображения, которые помогают оптимизировать видео во время

подхода к ВПП или на рулении (для усиления света фары), либо для общего обзора. В системе также используется специальная обработка инфракрасного видеосигнала для минимизации артефактов и искажений.

Система EFVS на Falcon 7X испытывалась в течение последних 6 месяцев в разных погодных условиях. В ходе испытаний были выполнены в общей сложности 168 подходов, в том числе 80 оперативных подходов в рабочих условиях. Кампания провела летные испытания в 25 различных аэропортах в семи странах, включая Канаду, где часто погодные условия бывают с низкой видимостью.

Falcon 7X в настоящее время первый бизнес джет с сертифицированной авионикой Rockwell Collins 5860 LCD с HGS высокого разрешения, в сочетании с инфракрасным датчиком системы расширенного видения от CMC Electronics.



Реальные цены.

Среднее время экспозиции самолета (рассчитывается с момента, когда самолет выходит на рынок до снятия с продажи) для средне- и дальнемагистральных бизнес джетов увеличилось в два раза, по сравнению с 2008 годом. Об этом сообщает AircraftPost.com

Тем не менее, самолеты, которые реально оценены, продаются в разумные сроки и по достаточно близкой к запрашиваемой продавцом цене. Как и на рынке недвижимости, сегодня нельзя оценивать дом в ценах 2007 года.

Для того, чтобы четко представлять время, которое самолет будет выставлен на рынке, и по какой цене его выставлять, продавцы должны полностью понимать рынок своих самолетов, не только какие конкурирующие марки и модели присутствуют сейчас на рынке, но и какие самолеты были проданы, по какой цене и почему. Если продажи будут сохранять нынешние темпы, то можно с уверенностью предположить, что сумбурность в вопросе ценообразования на протяжении всего 2009 года, когда была очень высока разница между запрашиваемыми и отпускными ценами на бизнес джеты, начнет постепенно спадать, и рынок вернется к реалистичным ценам.



Поставки самолетов падают, но их стоимость растет.

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила отчет о поставках самолетов “general aviation” во втором квартале 2010 года.

В первой половине 2010 года общее количество поставленных самолетов авиации общего назначения (general aviation) упало на 9,8%, с 1039 единиц в 2009 году до 937 единиц в этом году. В тоже время, общая стоимость этих самолетов во втором квартале 2010 года составила \$ 9,40 млрд., увеличившись на 0,2% по сравнению с первым кварталом 2010 г. Это второй квартал подряд, когда растет общая стоимость произведенных самолетов.

«В то время, как производители авиации общего назначения продолжают поиск направления выхода из экономического кризиса, по-прежнему важно для стимуляции роста проводить политику поддержки производства, например, продолжить действие бонус амортизации, которая способствует покупке самолетов и будет стимулировать создание новых

рабочих мест», сказал президент и генеральный директор GAMA Пит Банс. «И поскольку глобальное восстановление экономики набирает ход, рынки за пределами Северной Америки продолжают быть перспективными для возобновления роста в нашей отрасли».

Поставки поршневых самолетов в первом полугодии составили 425 единиц по сравнению с 434 самолетами в первой половине 2009 года, снизившись на 2,1%. Производство турбовинтовых самолетов в первые шесть месяцев 2010 г. сократилось на 17,8% до 157 единиц, по сравнению с 191 самолетами, поставленными в тот же период прошлого года. Количество произведенных бизнес джетов составило 355 самолетов, что на 14,3% меньше, чем в этот же период 2009 года, когда было произведено 414 самолетов.

Полный отчет.



Market Time & Price Comparisons							
Make/Model		2005	2006	2007	2008	2009	2010
CL604	Avg Mkt Time	178	176	194	154	173	390
	Avg Ask Price	18.8	21.2	20.4	21.4	16.2	12.6
	Avg Sale Price	17.9	20.4	19.8	21	12.1	11.9
	# Sold	18	25	34	23	14	9
GVSP	Avg Mkt Time	121	213	164	119	206	346
	Avg Ask Price	25.7	26.5	26.7	28.9	17.5	12.8
	Avg Sale Price	24.4	25.8	26.4	26.4	14.1	12.2
	# Sold	12	24	29	16	22	14
F50EX	Avg Mkt Time	85	390	185	140	300	291
	Avg Ask Price	16.9	17.3	17.7	17.2	11.6	9.5
	Avg Sale Price	16.2	16.2	16.6	16.6	8.8	8.6
	# Sold	4	3	7	6	13	8

Сегмент	1-е полугодие 2009 г.	1-е полугодие 2010 г.	Изменение
Поршневые	434	425	-2,1%
Турбовинтовые	191	157	-17,8%
Бизнес джеты	414	355	-14,3%
ВСЕГО	1039	937	-9,8%
Стоимость	\$ 9,38 млрд.	\$ 9,40 млрд.	+0,2%

Embraer закончил 2Q10.

Бразильский производитель сообщил, что продажи во втором квартале составили \$ 1,354 млрд., а чистая прибыль составила \$ 70,3 млн. За тот же период 2009 года выручка компании составила \$ 1,467 млрд., а чистая прибыль – \$ 67,8 млн. Снижение выручки произошло в основном за счет смещения доли производства в сторону более дешевых VLJ.

По итогам первого полугодия Embraer заработал \$ 2,344 млрд., а чистая прибыль составила \$ 105,6 млн. В отчете говорится, что наблюдаемый подъем на рынке с начала текущего года предоставляет хорошие возможности Embraer, в основном в сегменте коммерческой авиации, где появились новые заказы. Как следствие, компания в настоящее время ожидает годовой доход в 2010 году в размере \$ 5,25 млрд., а не \$ 5 млрд. как планировалось ранее, а операционную маржу в размере 6,5 % вместо 6 %.

В прошедшем квартале Embraer поставил 69

самолетов, 29 единиц из которых пришлось на сегмент коммерческой авиации и 40 единиц для бизнес авиации. За тот же период прошлого года было поставлено в общей сложности 56 самолетов - 35 коммерческих, 19 деловых и два военных.

Портфель заказов Embraer на конец второго квартала оценивается в \$ 15,2 млрд., что эквивалентно 3-летнему прогнозируемому годовому доходу в текущей ситуации.

Инвестиции в капитальные вложения во втором квартале составили \$ 16,5 млн., а за полугодие - \$ 30,1 млн. По прогнозам аналитиков компания будет продолжать увеличивать инвестиции и во втором полугодии 2010 года. R&D расходы во втором полугодии будут на уровне \$ 160 млн. Это связано с развитием программ Legacy 450 и 500.

Соотношение дохода, полученного от продаж

Соотношение между источниками доходов Embraer.

Продажи по сегментам рынка	1Q10		2Q09		2Q10		YTD10	
	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%	\$ млн.	%
Гражданская авиация	523,4	52,9	972,2	66,6	824,7	60,9	1.348,1	57,5
Военная авиация	189,0	19,1	100,9	6,9	176,2	13,0	365,2	15,6
Деловая авиация	116,0	11,7	208,0	14,3	195,4	14,4	311,4	13,3
Сервис	142,1	14,3	151,3	10,4	138,2	10,2	280,3	11,9
Другие доходы	19,6	2,0	24,2	1,8	19,8	1,5	39,4	1,7
ВСЕГО	990,1	100,0	1.456,6	100,0	1.354,3	100,0	2.344,4	100,0


	1Q10	2Q09	2Q10	YTD10
Phenom 100	16	13	35	51
Phenom 300	1	-	4	5
Legacy 600	2	5	-	2
Lineage 1000	-	1	1	1
ИТОГО	19	19	40	59

Поставки Embraer в сегменте деловой авиации

коммерческих самолетов и бизнес джетов, составило соответственно 60,9% и 14,4% от чистых продаж. Эксперты ожидают увеличение выручки в сегменте деловой авиации во второй половине 2010 года, так как увеличивается производство Phenom 300 и начнутся поставки Legacy 650.

В сегменте деловой авиации поставки компании в 2Q10 составили 40 самолетов, среди которых 35 Phenom 100, 4 Phenom 300 и 1 Lineage 1000. Увеличение количества поставок произошло в основном за счет Phenom 100, а также наращивания производства Phenom 300.

Программы перспективных Legacy 450 и 500 продолжают развиваться в нужном русле. В настоящее время более 650 сотрудников компании активно участвуют в развитии этих новых самолетов. Первый полет Legacy 500 планируется на вторую половину 2011 года.

В 2010 году компания планирует получить доход в сегменте деловой авиации в размере \$ 1,1 млрд. 

Результаты второго квартала Hawker Beechcraft.

Hawker Beechcraft во вторник 4 августа 2010 г. сообщила, что объем продаж во втором квартале, закончившемся 27 июня 2010 г., составил \$ 639,3 млн., что на \$ 177 млн. меньше по сравнению со вторым кварталом 2009 года. Снижение произошло в основном из-за уменьшения поставок в сегменте деловой авиации и авиации общего назначения в результате депрессии на авиационном рынке. Компания поставила за три месяца второго квартала 2010 г. 54 гражданских самолета, в то же время, за этот же период 2009 года было передано заказчикам 78 самолетов. Поставки учебно-тренировочных самолетов T-6 также упали до 22 самолетов, по сравнению с 27 во втором квартале 2009 г.

Компания показала чистый убыток в размере \$ 56,6 млн., по сравнению с чистой прибылью в \$ 172,2 млн. за тот же период прошлого года. А операционные убытки во втором квартале составили \$ 20,7 млн., по сравнению с операционной прибылью в размере \$ 39,4

млн. во втором квартале 2009 года.

Не смотря на убыток от основной деятельности, денежный поток компании от операционной деятельности составил \$ 70,8 млн. в течение 3 месяцев, закончившихся 27 июня 2010, по сравнению с денежным потоком в \$ 29,5 млн. в том же квартале 2009 года. Денежные средства на счетах компании на 27 июня 2010 г. составили \$ 307,2 млн.

Объем заказов на 27 июня 2010г. составил \$ 2,4 млрд., уменьшившись по сравнению с этим показателем 28 марта 2010 г., когда стоимость невыполненных заказов составила \$ 3,1 млрд. В этот показатель уже включена отмена заказов NetJets, который сократил свой заказ на \$ 400 млн. В результате этой отмены компания уже не имеет заказов от NetJets. Ни один из этих отмененных заказов не был запланирован на 2010 год, и только один самолет должен был быть поставлен в 2011 году.



Тип самолета	3 месяца		6 месяцев	
	на 28.06.2010	на 27.06.2009	на 28.06.2010	на 27.06.2009
Hawker 4000	4	3	8	4
Hawker 900XP	3	11	11	16
Hawker 800XP/850XP	1	-	1	1
Hawker 750	1	2	1	7
Hawker 400XP	2	4	3	4
Premier	2	4	3	7
King Air	24	41	39	70
поршневые	17	13	22	26
ВСЕГО	54	78	88	135

Европейский союз упрощает механизм ETS для бизнес авиации.

Европейская Комиссия одобрила использование упрощенного механизма ETS для малых эмитентов, который облегчает операторам бизнес авиации расчет расхода топлива, для предстоящего включения авиационной отрасли в систему торговли выбросами CO₂ в ЕС, пишет Flightglobal.

И хотя этот шаг сделан в правильном направлении, облегчая работу небольших операторов, Европейская ассоциация деловой авиации призывает Евроконтроль упростить сам механизм поддержки ETS, который в конечном итоге должен заменить нынешние средства поддержки ETS, а также упростить процесс независимой проверки путем отказа от необходимости аудита на месте.

Одобренный механизм для малых эмитентов позволяет операторам, у которых менее 243 полетов, в течение трех последовательных 4-месячных периодов, или у которых ежегодные выбросы диоксида углерода меньше 10 000 т, предоставлять данные о расходе топлива в виде электронной таблицы, на основе которой будет моделироваться оценка потребления топлива. Еврокомиссия сообщает, что этот механизм позволит сократить административные требования, связанные с соблюдением условий системы торговли квотами на выбросы.

Но главный операционный директор ЕВАА Педро Висенте Азуа также ждет от Евроконтроля доработки программного обеспечения механизма поддержки ETS, которое, по его словам, должно стать еще более удобным для пользователей. Он надеется, новая система будет готова в ближайшие недели, так что операторы могут начать ее использование до конца года.

Тем не менее, он добавляет, что если процесс проверки выбросов также не упростить за счет отмены необходимости аудита на месте посещения, то этот механизм потеряет коммерческий интерес для небольших операторов.

Ранее были опасения на возможное отсутствие финансирования механизма поддержки ETS, но уже большинство стран Евросоюза заявили о своей готовности продолжить выделение средств на эти нужды.



Деловая авиация - инструмент развития государственной политики в регионах.

Издательский дом ГОСМЕДИА, опубликовавший в ж-ле «Транспорт и Связь РФ» *интервью* с Леонидом Кошелевым, попросил детализировать некоторые проблемы, и направил вопросы в адрес председателя Правления.

Ассоциация за короткое время приобрела значительную общественную популярность. А на сколько значительно ее мнение в компаниях, которые она объединяет?

ОНАДА создавалась единомышленниками. Ее цель, ставшая Программой – защита интересов и представление членов Ассоциации в авиационном сообществе и властных структурах. Каждое заседание нашего Правления – это анализ работы за прошедшие



несколько недель и ближайшие планы. Все наши публичные выступления – информация о сделанном, и стремление поставить перед властью насущные вопросы. Когда власть говорит о Деловой авиации, она обсуждает вопросы, поднятые Ассоциацией. Например, компании поддержали деятельность ОНАДА по сертификации брокеров. Это комплексная программа. В Деловой авиации не должно быть случайных фирм и случайных людей. От шага каждого зависит безопасность полетов.

Ассоциация сегодня единственная структура, объединяющая компании отрасли. Какие перспективы для отрасли вы видите, и какие действия предпринимает Ассоциация по их реализации?

Специфика нашей работы в России такова, что география полетов - это практически все регионы

страны. Это развитие государственной политики – усиление внимания к экономике и решению социальных проблем в регионах. К сожалению, аэропортовая база страны насчитывает всего лишь несколько десятков международных аэропортов, а остальные не только не имеют бизнес терминалов, но и не готовы обеспечить необходимый для деловой авиации уровень обслуживания. Программа возможных инвестиций в создание и развитие инфраструктуры – тема предстоящего заседания Правления. На ее обсуждении настояли компании, а нам предстоит ее решать совместно с властью. Мы обсудим методику оценки бизнес-терминалов наших аэропортов исходя из существующих мировых стандартов. Это даст возможность детализировать задачи развития инфраструктуры. Тем более, что по заявлению Премьера, бюджет ведомства Гражданской авиации планируется увеличить в 2011 году на 45%.

Леонид Евгеньевич, совсем недавно Правительство с участием экспертов обсудило программу развития системы ГЛОНАСС. Этому был посвящен Международный форум по спутниковой навигации. Ждет ли Деловая авиация ГЛОНАСС?

В настоящее время мы пользуемся существующими международными системами навигации. В мире эти системы обеспечивают безопасность дорожного движения, железнодорожного и водного транспорта, логистику, движение многочисленного авиапарка. Они постоянно совершенствуют их технические возможности и в ближайшие десятилетия намерены реализовать новые решения. Перед Россией стоит задача распространения собственных инновационных услуг и коммуникаций по стране и за ее пределами. Это естественная потребность страны огромных территорий и определенных политических амбиций. ГЛОНАСС призван решать основную часть этих задач. Я думаю, что при широком развитии Деловой авиации в России использование этой системы станет для нас не только возможным, но и необходимым. Мы надеемся, что отечественные системы навигации будут отвечать требованиям времени, вписываться в бюджет компаний и тогда получат широкое распространение. Было бы целесообразно, чтобы наши компании предварительно познакомились с приборной частью ГЛОНАСС, предназначенной для воздушных судов деловой авиации. В сентябре состоится традиционная выставка JETEXPO-2010, на которой производители новой техники могли бы предложить свою продукцию и провести семинар в деловой части выставки. Это было бы интересно и зарубежным участникам выставки.



Бытует мнение, что «вялый приход» воздушных судов деловой авиации в Россию связан с проблемой их регистрации и высокими таможенными пошлинами. Так ли это?

Вообще-то скажу, что конечно сложно, когда не знаешь. Что касается таможенных пошлин, Ассоциация добилась их отмены. Это наш успех. Правда, снятие пошлин охватило не все воздушные суда. За льготные права легких воздушных судов и самых тяжелых еще придется побороться. На Конференции, прошедшей в апреле, руководитель компании Н. Ивановский рассказал присутствующим о своем опыте регистрации

самолетов деловой авиации. Процедура регистрации одного из них заняла около 2-х недель, другого - больше. При этом никаких специализированных фирм для регистрации не привлекали. Компания провела оформление самостоятельно, преодолевая «человеческий фактор», который встречался по пути. Сегодня самолеты благополучно эксплуатируются в российской юрисдикции, что очень важно для расширения собственного флота деловой авиации. Я бы хотел отметить, если издание «Транспорт и связь» тесно связанное с правительственной комиссией аналогичного названия, подымает вопросы деловой авиации, это говорит о том, что наше Развитие необходимо стране и понятно Государству.

Источник: ОНАДА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 2 по 8 августа 2010 г.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные европейские маршруты.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 2 по 8 августа 2010 г.

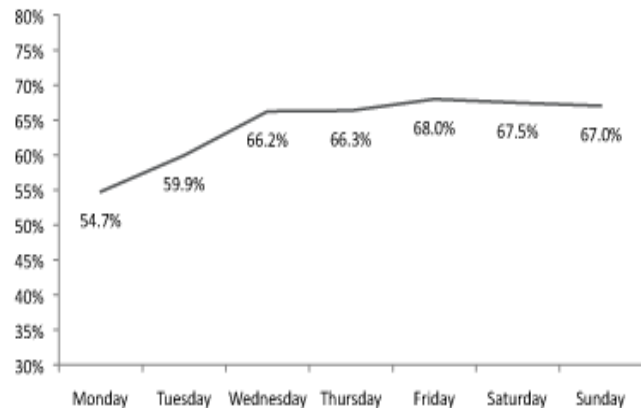
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	21	5	35	43	12	3	20	113
Германия	11	33	80	97	2	23	24	317
Франция	31	100	148	208	1	50	189	405
Швейцария	23	65	167	91	6	38	173	265
Италия	3	4	1	10	3	0	2	19
Австрия	4	23	57	24	2	2	21	72
Россия	20	11	170	147	0	1	2	320

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 2 по 8 августа 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	32	3	11	3	1	2	0	21
Германия	1	20	7	3	3	5	3	14
Франция	13	5	16	15	5	2	9	16
Швейцария	5	6	11	0	4	1	2	8
Италия	7	3	10	7	15	3	6	14
Австрия	0	2	1	0	6	1	3	11
Россия	1	0	2	2	1	4	6	0

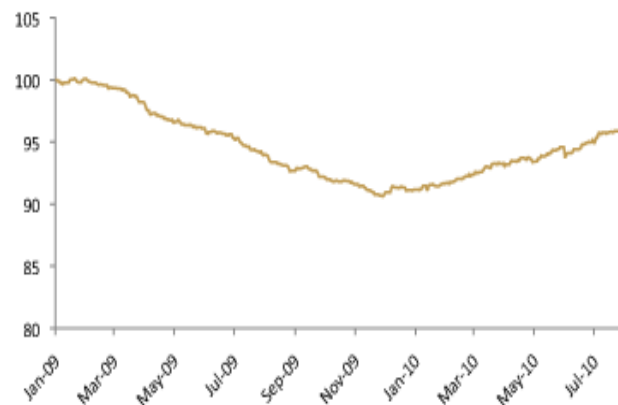
Индекс наличия свободных самолетов



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.

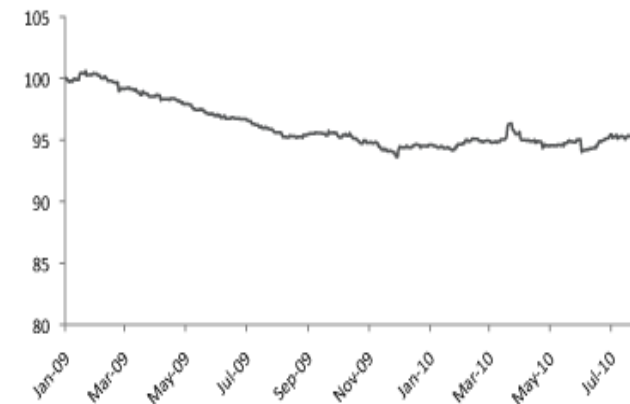
Индекс стоимости летного часа в мире



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



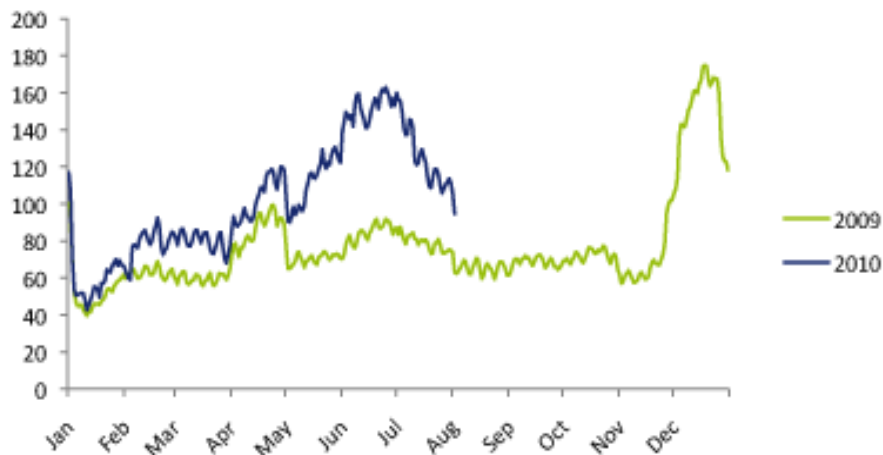
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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 популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1628	€ 1621	€ 1582
Cessna Citation Excel	€ 2721	€ 2576	€ 2643
Bombardier Challenger 604	€ 4779	€ 4455	€ 4395

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3 самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 29 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 34 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ле Бурже - Ницца	135
2	Лутон - Ницца	128
3	Рига - Ницца	127
4	Ницца - Коста Смеральда	122
5	Ницца - Лутон	97
6	Ницца - Ле Бурже	93
7	Коста Смеральда - Ницца	89
8	Фарнборо - Ницца	82
9	Лутон - Малага	75
10	Ницца - Женева	73

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.