



На этой неделе два производителя отчитались о своей работе в 2010 г. И Bombardier, и Hawker Beechcraft снизили объемы производства по сравнению с кризисным 2009 годом. Но, судя по отчетам, американский производитель проводит довольно успешную реорганизацию производства и снижение издержек, а в Bombardier уповают на свой широкий модельный ряд и поддержку материнской компании. Также из стана производителей пришло сообщение от Boeing: в прошлое воскресенье была представлена публике пассажирская версия 747-8 International, причем первый самолет этой серии будет в VIP комплектации.

А в России пока думают, как быть с аэропортовой инфраструктурой. Противоречивость ситуации заключается в том, что разные ветви власти понимают по-своему то, что делать с аэропортами. Тогда, как западно-сибирская транспортная прокуратура грозит закрыть малые аэропорты региона (несмотря на поддержку их развития В. Путиным), калининградский аэропорт, по мнению законодательной власти в лице Сергея Шишкарева, имеет стратегическое положение и нуждается в развитии потенциала. Лебедь, рак и щука...

И конечно российский сегмент деловой авиации начинает готовиться к главному событию – выставке Jet Expo 2011. Ранее организаторы приняли решение проводить всё мероприятие в одном месте. А на этой неделе участники могут воспользоваться новым сайтом выставки.

Еще на прошлой неделе стало известно, что аэропорт “Кольцово” отказался от услуг Dexter по развитию региональных направлений. Это агония или новый виток возрождения первого российского авиаакси?



## Boeing 747-8 официально представлен

В воскресенье 13 января 2011 г. Boeing Co официально представил гражданскую версию модели 747-8. Первый самолет этой серии будет поставлен неназванному клиенту в VIP комплектации.

**стр. 9**



## Послевкусие праздников

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQPак по активности бизнес авиации в США в январе 2011 г. Как и следовало ожидать, по сравнению с декабрем 2010 г. трафик деловой авиации немного снизился.

**стр. 10**



## Dexter сохранит лидерство?

2010 стал не простым для операторов, работающих в сегменте авиаакси. Пожалуй, один из немногих операторов, который не только пережил непростой год, но и закончил его в плюсе – компания Dexter.

**стр. 11**



## Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: + 4,77%; индекс стоимости: +0,08%

В выпуске информация с 14 по 20 февраля 2011 г.

**стр. 14**

## 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.



## Рост отрасли будет, но небольшой

FAA выпустила прогноз развития авиации США 2011-2031 гг. Евроконтроль тоже подсчитывает будущий трафик.

По мнению экспертов FAA, парк воздушных судов авиации общего назначения США в следующие 20 лет будет расти в среднем на 0,9% в год с 224172 единиц в 2010 г. до 270920 в 2031 г. При этом самолеты с турбинными силовыми установками будут продаваться лучше и покажут ежегодный рост в 3,1%. Продажи вертолетов, по прогнозам экспертов, будут расти на 2,6% в год, в то время как поршневые самолеты покажут более медленный рост, всего на 0,2% в год.

В прогнозе FAA также оценивается налет самолетов авиации общего назначения. Турбинные самолеты будут летать на 4% в год больше, вертолеты – на 3%, а поршневые самолета будут увеличивать активность только на 0,7% в год.

Налет авиации общего назначения вырастет с 24,1 млн. часов в 2010 году до 37,8 млн. часов в 2031 году, то есть в среднем на 2,2% в год. А количество полетов АОН с использованием правил полетов по приборам и с диспетчерским управлением, по прогнозам, вырастет в этом 2011 году на 2,1%. В последующие годы количество таких полетов будет расти в среднем на 1,4%, достигнув 8,9 миллиона в 2031 году.

Евроконтроль также недавно выпустил прогноз по трафику на европейском континенте в ближайшие 20 лет. По мнению европейских экспертов, общий авиационный трафик в небе Европы будет ежегодно расти от 1,6% до 3,9%. Такой разброс связан с неопределенностью будущих поставок на рынке нефтепродуктов. Также одним из основных сдерживающих факторов в росте авиaperевозок в



Евроконтроле считают пропускную способность аэропортов.

Также Евроконтроль подвел итоги 2010 года. По сравнению с 2009 годом авиационный трафик увеличился на 0,8%. Сегмент деловой авиации в росте европейского движения сыграл довольно значительную роль: по сравнению с 2009 годом трафик бизнес джетов вырос на 5,5%. Особенно стоит отметить то, что бизнес джеты часто летали во время погодных и природных катаклизмов (извержение исландского вулкана, снегопады), чем выручали многих пассажиров.

В 2011 году европейский трафик увеличится как минимум на 3,6%.




1-ый международный форум

# Развитие аэропортов в России и СНГ

22—23 марта 2011  
Мариотт Гранд Отель, Москва

Среди докладчиков форума:



**Антон Бучнев**  
Директор Департамента  
Инвестиционных Проектов  
Правительство  
Санкт-Петербурга



**Андреа Пал**  
Финансовый Директор  
ООО «Воздушные Ворота  
Северной Столицы»,  
Аэропорт Пулково



**Михаил Смирнов**  
Генеральный Директор  
Новопорт



**Евгений Чудновский**  
Генеральный Директор  
Международный  
Аэропорт «Кольцово»,  
Екатеринбург



**Виктор Горбачев**  
Генеральный Директор  
Ассоциация «Аэропорт»  
Гражданской Авиации



**Леонид Шварц**  
Генеральный директор  
Международный  
Аэропорт «Курумоч»,  
Самара

**Основные темы и сессии форума:**

Ключевое выступление представителей правительства стран СНГ	Модернизация аэропортов, как основная составляющая экономического развития в регионах
Взгляд финансистов	Специальная сессия о перспективах развития аэропортов в Украине и Казахстане
Интерактивная дискуссия	Инновационные методы в оптимизации производственных процессов
Обзор и практические примеры успешного управления аэропортами и достижения	Интервью на сцене с лидером индустрии с участием аудитории
максимально высоких финансовых результатов	
Интерактивная сессия по механизму Государственно-Частного Партнерства	
Стратегии развития маршрутной сети и связи с авиалиниями	

Tel. +44 (0)20 7017 7444 | Fax +44 (0)20 7017 7447 | www.airport-development.com | info@adamsmithconferences.com

# Airport

## В Японии поощряют бизнес авиацию

Компания Narita International Airport Corporation (NAA), которая управляет расположенным рядом с Токио Международным аэропортом Нарита, собирается развивать деловую авиацию.

Компания рассматривает возможность строительства бизнес-терминала в расположенном на расстоянии 60-и км (35 милях) от Токио аэропорте. По словам представителей NAA, целью такого шага стала необходимость расширения потенциала аэропорта, увеличение трафика и привлечение новых бизнес джетов, осуществляющих рейсы в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Это решение NAA приняла после того, как с 1 ноября 2010 г. другой аэропорт Токио - Ханеда – снял запрет на дневные взлетно-посадочные операции бизнес джетов. Эти два события рассматриваются японской отраслью деловой авиации как смягчение жестких условий, которые до настоящего времени применялись в отношении бизнес джетов в японских аэропортах.

Японская ассоциация деловой авиации и мировое сообщество деловой авиации давно боролись за более открытое и непредвзятое отношение к бизнес авиации Японии. Несмотря на то, что эта страна является одной из крупнейших экономик мира, флот японских бизнес джетов насчитывает менее 60 самолетов, включая турбовинтовые самолеты и принадлежащие государственным учреждениям.

NAA планирует разместить бизнес терминал на первом уровне южного операционного центра аэропорта. Сейчас это место освобождается авиакомпанией Japan Airlines в рамках своей реструктуризации.

По материалам Flightglobal и NAA



## ExecuJet открывает FBO в Испании

ExecuJet Europe 15 февраля 2011 открывала четвертый европейский терминал в испанском городе Валенсия.

ExecuJet Europe заключила соглашение с компанией Assistair, владеющей сетью испанских FBO, с целью покупки FBO в Валенсии. В рамках этого соглашения ExecuJet должна сохранить персонал и объем услуг терминала. Assistair имеет 22-летний опыт работы в деловой авиации и предлагает услуги на высоком профессиональном уровне, который должна будет сохранить ExecuJet в Валенсии.

Это уже седьмой FBO в мировой сети ExecuJet, и он присоединяется к имеющимся терминалам в Цюрихе, Берлине, Йоханнесбурге, Кейптауне, Дубаи и недавно открытому FBO в парижском аэропорту Ле-Бурже.

Новый FBO ExecuJet расположен в Терминале авиации общего назначения аэропорта Валенсии, который имеет удобный доступ к взлетно-посадочной полосе. Пассажиры в VIP-зале могут получить доступ в Интернет, прохладительные напитки и отдохнуть перед вылетом в удобном и современном интерьере. Для экипажей имеются брифинг-комнаты с доступом в Интернет. ExecuJet будет также оказывать услуги по поддержке самолетов, включая заправку топливом, метеообеспечение, хэдлинг, подачу флайт-планов и т.д., чтобы сделать пребывание экипажей в Валенсии как можно более приятным.

“С аэропортом, открытым 24 часа, Валенсия обещает стать одним из самых интересных проектов развития ExecuJet, и мы рассчитываем на рост бизнеса в этом регионе”, заявил управляющий директор ExecuJet Europe Седрик Мижон (Cedric Migeon).

## Комиссарам испортили отдых

В Брюсселе принят кодекс поведения для высших европейских чиновников. Отныне еврокомиссары (это 27 министров общеевропейского правительства, по числу стран - членов ЕС) не имеют права “принимать знаки гостеприимства от иностранных государств кроме как в рамках дипломатических обычаев и правил вежливости”. О том, чтобы воспользоваться в личных целях “яхтой магната или самолетом диктатора”, можно и вовсе забыть.

А началось все со скандала во Франции. На фоне революций в Северной Африке всплыли интересные подробности о частной жизни французских министров. Как писали “Известия”, глава правительства Франсуа Фийон признался, что провел рождественский отпуск под египетскими пальмами по приглашению самого Хосни Мубарака. И на его полном содержании. Глава МИД Франции Мишель Альо-Мари тоже вела себя не комильфо - она, оказывается, слетала в Тунис, где оценила всю щедрость президентского клана.

Главным проповедником аскетизма стал глава Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу - он-то и предложил новый кодекс поведения для своих коллег. Между прочим, сам Баррозу в 2004 году “засветился” вместе с супругой на яхте греческого миллиардера Спироса Латсиса.

“По новым правилам чиновник может позволить платить за себя только в служебных командировках или во время официальных визитов. Если он захочет покататься на лыжах со своим старым другом - магнатом, ему придется заранее согласовать поездку”, - говорят в Брюсселе. Там напоминают: ежемесячная зарплата еврокомиссара - 20,3 тысячи евро, этого должно хватить на достойный отдых.

По материалам Известий



## Новая виртуальность

Открыт новый сайт JET EXPO 2011, шестой международной выставки деловой авиации [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru).

Все желающие получить информацию о Международной выставке деловой авиации JET EXPO 2011 могут посетить обновленный web-сайт [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru). В этом году основная экспозиция (стенды компаний-участников) и статическая экспозиция (воздушные суда) впервые будут представлены на единой территории – в Центре Бизнес-Авиации «Внуково-3». Мы будем рады увидеть Вас в качестве участников, партнеров и гостей на новой площадке выставки. Для участия необходимо выбрать стенд с указанием номера на плане выставки и заполнить заявку.

Шестая международная выставка деловой авиации JET EXPO 2011 пройдет с 14 по 16 сентября, 2011 г, в Москве, в Центре Бизнес-Авиации «Внуково-3».



## Свой оффшор

Председатель комитета Госдумы Сергей Шишкарев предложил регистрировать в Калининграде самолеты и корабли.

Красивая идея о международном транспортном узле в Калининградской области – хабе, канувшая в лету с банкротством компании «КД авиа», в последнее время все чаще вспоминается федеральными чиновниками. Вот и на форуме «Стратегия – 2020», который прошел на минувшей неделе в Калининграде, также говорили про хаб. Председатель комитета Госдумы РФ по транспорту Сергей Шишкарев пообещал реанимировать многострадальный международный узел. А также создать авиационный и морской оффшоры в регионе.

В интервью газете «Комсомольская правда» прозвучал следующий вопрос:

«На форуме «Стратегия-2020» ваше предложение создать в Калининграде авиационный и морской оффшоры вызвало аплодисменты присутствующих. Какую пользу это может принести области?»

Сергей Шишкарев ответил так:

«Не секрет, что судовладельцы и авиаперевозчики регистрируют свои суда в различных оффшорах. Там зарегистрировано до 70 процентов воздушного и водного флота. Почему бы не подвести нормативную базу и не регистрировать их в Калининграде? В области есть льготы особой экономической зоны, может быть, стоит их дополнить. Это автоматически даст толчок развитию банковских услуг. Но, конечно, мы должны думать не только о льготах, не только об экономических основах перевозок, но и о социальных гарантиях моряков, права которых постоянно нарушаются».

Может скоро появятся самолеты с хвостовыми номерами типа RK?

## Малые аэропорты Сибири закроют

Западно-Сибирский транспортный прокурор Сергей Феоктистов заявил, что малые аэропорты, находящиеся на севере Сибири и не обеспечивающие безопасность пассажиров, могут быть закрыты, сообщает Интерфакс.

«Самые жесткие меры вплоть до закрытия таких аэропортов будут приниматься. Если раньше мы входили в положение людей, которые там живут, для которых этот аэропорт - единственная связь с материком, то сегодня мы ориентируем прокуроров на принятие более жестких мер», - сказал С.Феоктистов во вторник на пресс-конференции в новосибирском пресс-центре агентства «Интерфакс-Сибирь». В качестве примера он привел аэропорты, расположенные на севере Красноярского края и Томской области.

«У них порой нет лицензии на обеспечение авиационной безопасности людей. В одном таком аэропорту, где за сутки совершается 24 рейса, дежурят два сотрудника милиции. Они не оборудованы средствами досмотра груза, пассажиров, нет рамок, камер», - отметил прокурор.

При этом он уточнил, что Госавианадзор уже внес необходимые предписания по малым аэропортам.

Однако, именно в этом регионе в последнее время возникла проблема с авиационным сообщением. Так, например, на днях стало известно, что новые владельцы «Сильвинита» и «Уралкалия» заинтересованы в восстановлении аэропорта «Березники», что бы топ-менеджмент мог без проблем управлять своими активами. Сейчас приходится лететь до Перми, а потом 3 часа ехать на автомобиле до г. Березники.



## Делегация МОК пожаловалась на сочинский аэропорт

Самолеты, на которых в Сочи прибыли участники стартовавшего сегодня Кубка Европы по горным лыжам, местный аэропорт обслуживает с 20-процентной скидкой. Администрация аэропорта пошла на уступки, после того как на его тарифы пожаловалась делегация МОК, прилетавшая в Сочи в октябре прошлого года на частном самолете. Через оргкомитет Сочи-2014 жалоба была передана в правительство, и Минтрансу поручили решить вопрос с тарифами на обслуживание малой авиации в аэропорту Сочи.

### *Лыжникам дали правительственную скидку*

Как рассказали «Маркеру» в Минтрансе, 1 декабря 2010 г. правительство поручило министерству выработать меры по сокращению сборов за наземное обслуживание самолетов участников и гостей Кубков России и Европы по горнолыжному спорту (Кубок России стартовал 12 февраля, Кубок Европы – 15 февраля). По словам представителя Минтранса Тимура Хикматова, во исполнение этого поручения с администрацией аэропорта Сочи было достигнуто соглашение о предоставлении скидок в размере 20%. Генеральный директор компании «Базэл Аэро», которая Сергей Лихарев подтвердил, что самолеты участников и гостей горнолыжных соревнований обслуживаются с дисконтом: «Решение предоставить скидку диктуется пониманием важности проводимых в России, в рамках подготовки к Олимпиаде-2014, тестовых спортивных соревнований такого уровня, а также необходимостью продвижения Сочи как будущей олимпийской столицы».

### *Правительство вмешалось после скандала с МОК*

Правительство занялось тарифами сочинского аэропорта после жалобы делегации МОК, составленной в октябре прошлого года по итогам



инспекционного визита на сочинские объекты главы координационной комиссии МОК по подготовке зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 г. Жан-Клода Килли и исполнительного директора игр Жильбера Фелли.

«В жалобе говорится, что счет за обслуживание самолета, прилетавшего в Сочи на один день, составил €7 тыс., — поясняет источник „Маркера“ в аппарате правительства. — Тогда как в европейских аэропортах тот же набор услуг стоит €800».

Бумага пришла в оргкомитет Сочи-2014, откуда попала к вице-премьеру Дмитрию Козаку, курирующему вопросы подготовки к Играм. Тот передал ее вице-премьеру Сергею Иванову, который и поручил Минтрансу урегулировать вопрос. «Копия письма МОК также была передана для разбирательства в ФАС», — говорит источник в аппарате правительства.

### *Чего добьется МОК*

Сергей Лихарев не верит, что с борта делегации МОК могли взять столько денег: «Счет был меньше в разы.

Сколько именно, сказать не могу... Цены за наземное обслуживание в аэропорту Сочи практически полностью совпадают с аналогичными ценами в аэропортах Новосибирска и Екатеринбурга».

Источник «Маркера» в компании бизнес-авиации допускает, что счет в €7 тыс. включает в себя цену топлива: «Это около €3–3,5 тыс. Остальное — это стоимость наземного обслуживания: взлета, посадки, парковки и т. д. Это действительно в разы выше, чем в Европе. Многие возмущаются ценами на обслуживание в Сочи. Но их пугают, что, если не заплатят, снова сюда не прилетят и ни в один российский аэропорт их больше не пустят. Они платят».

Вице-президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации России Евгений Бахтин считает, что административными мерами ситуацию с расценками на обслуживание бизнес-авиации не исправить: «Вопрос цен решит только конкуренция, что наглядно демонстрирует московский рынок. Пока комплекс обслуживания бизнес-авиации здесь существовал в одном аэропорту, цены были стабильно высоки. Как только появились комплексы обслуживания бизнес-авиации в Шереметьево и Домодедово, в Остафьево, цены пошли вниз. По отношению к 2009 г. они снизились на 15%».

По словам Бахтина, в региональных аэропортах цены стабильно высоки, так как используются традиционные схемы: «Руководитель аэропорта создает свою маленькую дочернюю фирму, которая получает обслуживание малой авиации, спецрейсов и при этом пользуется монопольным положением и назначает любые цены».

Иван Чеберко, Алексей Ашихмин. Маркер



## Hawker Beechcraft в 2010 году

Hawker Beechcraft Acquisition Company сообщила о результатах работы корпорации в 2010 году. Чистый объем продаж американского производителя в 2010 году составил \$ 2804,7 млн., снизившись на \$ 393,8 млн. по сравнению с аналогичным периодом 2009 года.

Снижение финансовых результатов в основном обусловлено уменьшением поставок самолетов в сегменте бизнес авиации и авиации общего назначения (B&GA) в результате снижения спроса на авиационном рынке.

В течение 2010 года компания поставила 238 бизнес джетов и самолетов авиации общего назначения по сравнению с 309 за тот же период в 2009 году. Стоит отметить, что в результаты 2009 года входят 29 специальных самолетов King Air, поставленных в рамках проекта правительства США «Project Liberty Phase I». Эти поставки отражаются как часть сегмента B&GA. Снижение в сегменте B&GA частично компенсировало увеличение доходов от поставок в сегменте учебных и боевых самолетов.

За двенадцатимесячный отчетный период, закончившийся 31 декабря 2010 года, компания показала убыток от операционной деятельности в размере \$ 173,9 млн. по сравнению с операционным убытком в \$ 712,0 млн. в 2009 года. Уменьшение операционного убытка, по сравнению с прошлым годом, в первую очередь связано с уменьшением убытка в \$ 25,6 млн., из-за обесценивания активов в 2010 году, по сравнению с обесцениванием в \$ 522,8 млн. в 2009 году. Наибольшая переоценка активов, которая произошла в 2009 и 2010 годах, была зарегистрирована в сегменте B&GA.

В 2010 г. компания получила \$ 297,8 млн. от операционной деятельности, по сравнению с \$ 177,1 млн., полученных от такой деятельности за тот же период 2009 года. По состоянию на 31 декабря 2010 года, денежные средства и их эквиваленты на балансе компании составили \$ 422,8 млн. Объем портфеля заказов на 31 декабря 2010 года составил \$ 1,4 млрд. по сравнению с \$ 1,9 млрд. на 30 сентября 2010 года. Примерно 28,2% заказов будут выполнены в 2011 году. Портфель заказов включает в себя значительные заказы от правительства США.

## FAA сертифицировала глаза Falcon 7X

Dassault Falcon получила сертификацию FAA на эксплуатацию в Falcon 7X системы улучшения обзора (Enhanced Vision System - EVS). В июле 2010 г. этот самолет получил подобный сертификат от EASA.

EFV 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.

В системе EFV от Dassault применяется технология LCD-HUD (ЖК-технология при выводе информации на Head-Up Guidance System), которая обеспечивает улучшенное, более яркое изображение. Двухрежимная работа системы помогает оптимизировать видео во время захода на посадку или на рулении (для усиления света фары), либо для общего обзора.

“Внедрение технологий, которые повышают безопасность и ситуационную осведомленность экипажа, является главной целью перспективного развития всех наших программ”, сказал президент и генеральный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон (John Rosenvallon). “Дополнительная сертификация системы подтверждает то, что мы достигли этой цели. Наша, полностью интегрированная система EVS, предлагает передовые возможности, которые недоступны в любой другой системе”.

В течение однодневного учебного курса, который проводится для операторов, использующих самолеты с EVS, пилоты прослушают теоретический курс и совершат не менее шести тренировочных заходов на комплексном тренажере.

Тип самолета	3 месяца		9 месяцев	
	на 30.09.2010	на 27.09.2009	на 30.09.2010	на 27.09.2009
Hawker 4000	1	4	9	8
Hawker 900XP	5	11	16	27
Hawker 800XP/850XP	-	-	1	1
Hawker 750	1	1	2	8
Hawker 400XP	1	4	4	8
Premier	2	5	5	12
King Air	26	30	65	100
поршневые	16	9	35	35
<b>ВСЕГО</b>	<b>49</b>	<b>64</b>	<b>137</b>	<b>199</b>

## Bombardier посчитал поставки в 2010 г.

17 февраля 2011 Bombardier Aerospace объявил о поставках в 2010/11 финансовом году, закончившемся 31 января 2011 года.

Всего было передано заказчикам 244 самолета, в то время как в предыдущем 2009/10 финансовом году было поставлено 302 самолета. Производитель получил чистые заказы в 2010/11 г., за вычетом отмен, на 201 самолет, по сравнению с 11-ю заказами, за вычетом отмены, в предыдущем финансовом году. Четвертый квартал был особенно сильным в сегменте деловой авиации, когда Bombardier получил 74 чистых заказа. Bombardier Aerospace показал хорошую результативность, несмотря на продолжающееся негативное воздействие экономической ситуации на авиационную промышленность и более медленное, чем ожидалось, восстановление после глобального финансового кризиса.

В 2010/11 финансовом году Bombardier поставил 143 бизнес-джета, что на 33 самолета меньше, чем было поставлено в прошлом финансовом году (176 самолетов). За этот же период производитель поставил 97 коммерческих самолетов, по сравнению с 121 за предыдущий финансовый год. Такие результаты не являются неожиданными и соответствуют ранее озвученным прогнозам по снижению поставок на 15% в сегменте деловых самолетов и на 20% коммерческих самолетов в 2010/11 финансовом году, по сравнению с предыдущим финансовым годом.

“Имея разностороннюю линейку продуктов, мы полагаем, что наши фундаментальные показатели являются сильными в долгосрочной перспективе на рынках как деловых, так и коммерческих самолетов”, сказал президент и главный операционный директор Bombardier Aerospace Ги Хачи. “Авиационная отрасль циклична по своей природе, и долгая история успеха Bombardier объясняется способностью встречать

Семейства	2010/11	2009/10
<i>Деловые самолеты</i>	143	176
Learjet	33	44
Challenger	63	82
Global	47	50
<i>Коммерческие самолеты</i>	97	121
CRJ	41	60
Q-Series	56	61
<i>Амфибия</i>		
Bombardier 415	4	5
<b>ВСЕГО</b>	<b>244</b>	<b>302</b>

Поставки Bombardier Aerospace в 2009 и 2010 гг. лицом каждый вызов, сосредотачивать внимание на вещах, которые мы можем контролировать, и воплощать наши планы в конкретные действия”, продолжил г-н Хачи. “За последние годы мы предприняли важные шаги по укреплению нашей производственной деятельности и продолжаем инвестировать в наши перспективные программы. Отвечая на вызовы сегодняшнего дня и фиксируя наш взгляд в будущем, мы считаем, что, создавая базу лояльных клиентов, мы выйдем из этой сложной ситуации еще более сильной и эффективной компанией”.

До 1 февраля 2011 года Bombardier представлял свои финансовые результаты в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Компания собирается получить разрешение от Совета директоров на перенос окончания финансового отчетного периода с 31 января на 31 декабря. Если это изменение будет принято, то четвертый квартал Bombardier Aerospace закончится 31 декабря 2011 года, будет состоять лишь

из двух месяцев (ноябрь и декабрь) и соответственно в финансовом году будет 11 месяцев.

В дальнейшем политика учета доходов Bombardier Aerospace будет приведена в соответствии с МСФО для всех самолетных программ, и доходы будут признаны только после поставки самолетов клиенту в законченном виде. Это изменение в отчетности Bombardier будет иметь последствия для средних и больших семейств самолетов деловой авиации (Challenger и Global). В настоящее время, в соответствии с канадскими принципами бухгалтерского учета (GAAP), Bombardier признает поставкой этих самолетов частично “зеленые” поставки (т.е. до внешней окраски, монтажа интерьера и установки дополнительной авионики) и частично поставку клиенту самолета в окончательной комплектации. Согласно новым правилам МСФО, выручка будет признана только тогда, когда самолет передан заказчику в полной комплектации.

В 2011 году Bombardier планирует поставить около 150 бизнес джетов в соответствии с новыми изменениями в учете. Поставки коммерческих самолетов в 2011 году составят около 90 единиц.

Поставки в 2010/11 и 2009/10 годах в соответствии с канадскими стандартами отчетности.



Заказы Bombardier Aerospace в 2009 и 2010 гг.

Семейства	2010/11	2009/10
<i>Деловые самолеты</i>	107	85
<i>Коммерческие самолеты</i>	93	88
<i>Амфибии</i>	1	8
<b>ВСЕГО</b>	<b>201</b>	<b>181</b>

## iPad на службе NetJets

Дочерняя компания NetJets Inc., Executive Jet Management, получила разрешение FAA на использование популярного планшета iPad в качестве альтернативы бумажным аэронавигационным картам. Компания Executive Jet Management оказывает услуги по управлению воздушными судами и организации чартерных рейсов. Полученное разрешение позволяет компании использовать iPad с установленным приложением Jeppesen Mobile TC App во время взлета и посадки, а также на рулении.

Получение разрешения стало возможно после трех месяцев тщательной оценки работы приложения в полетах, которые провели Jeppesen и Executive Jet Management при регулярном участии FAA, местных и национальных разрешительных органов по Electronic Flight Bag (EFB - электронное устройство управления информацией в полете). Такое межотраслевое сотрудничество стало важным прецедентом для авиационного сообщества. Извлеченные из этой

работы уроки, а также разработанные во время реализации этого проекта процессы и шаблоны могут принести пользу другим компаниям, которые захотят применить iPad в качестве EFB-решения.

“Исключительное сотрудничество между оператором, поставщиком и FAA стало из ряда вон выходящим”, сказал президент и главный исполнительный директор Jeppesen Марк Ван Тин. “Это может служить примером того, как FAA способствует появлению решений, которые двигают отрасль к безопасности и эффективности. Роль Executive Jet Management имела решающее значение в успехе этого проекта. Эта компания обладает необходимыми навыками, авторитетом и опытом применения EFB, которые помогли всем сторонам понять, что, с точки зрения оператора, использование iPad дает уникальные возможности и преимущества”.

Приложение Jeppesen Mobile TC App и iPad были тщательно проверены Executive Jet Management в более 250 полетных заданиях. Пилоты, участвующие в оценке, сообщили, что они были особенно обрадованы легкостью использования и простотой в управлении iPad, а также скоростью и четкостью отображения информации на планшетном компьютере. В результате полного анализа проведенной работы пожелания пилотов были учтены в обновлении Jeppesen Mobile TC App версии 1.2, выпущенной в прошлом месяце.

“Executive Jet Management было приятно сотрудничать с Jeppesen и FAA по внедрению этого передового EFB решения на основе iPad, что поддержит распространение этой технологии в отрасли”, сказал президент Executive Jet Management Роберт Гэрримор. “Сотрудничество с Jeppesen и FAA было ключевым фактором в возможности применения такого новшества, и мы гордимся тем, что принимали в этом участие”.



Это разрешение стало возможным потому, что:

- в общей сложности 55 пилотов и 10 различных типов самолетов во флоте Executive Jet Management приняли участие в 250 летных заданиях для того, чтобы обеспечить широкий охват мнений о работе устройства;
- Jeppesen провел успешный тест на быструю декомпрессию iPad на высоте 51000 футов;
- Executive Jet Management провела успешные испытания на отсутствие помех оборудованию самолетов;
- проект соответствует установленным требованиям FAA для EFB, применимым к авиаперевозчикам.

## Boeing 747-8 официально представлен

В воскресенье 13 января 2011 г. Boeing Co. официально представил гражданскую версию модели 747-8. В торжественном событии на заводе широкофюзеляжных самолетов Boeing в г. Эверетт, штат Вашингтон, присутствовало около 10000 человек.

Новый самолет Boeing 747-8 Intercontinental предстал перед собравшимися в новой раскраске – исключительно для этой модели компания выбрала красный, оранжевый и белый цвета. Отказ от традиционной синей ливреи и выбор новых цветов на первом 747-8, по словам представителей производителя, должен символизировать успех и процветание.

Еще накануне, в субботу, в СМИ появились фотографии этого самолета. Только весь самолет был задрапирован, поэтому новую ливрею общественность увидела только на презентации.



Boeing 747-8 на кануне презентации

Однако, разработка нового самолета 747-8 Intercontinental и его грузового варианта 747-8 Freighter на два года отстала от графика.

В настоящее время производитель имеет 74 заказа на грузовой самолет, который сейчас проходит

летные испытания. Первый 747-8 Freighter будет поставлен в середине года. Пассажирская версия 747-8 Intercontinental пока имеет только 33 заказа от Deutsche Lufthansa AG, Korean Air Lines Co. Однако руководители Boeing выразили уверенность, что продажи в дальнейшем увеличатся, после того, как клиенты увидят первые самолеты в полете.

Также восемь самолетов заказано в VIP комплектации от неназванных клиентов.

Boeing 747-8 Intercontinental станет первым самолетом компании, когда стартовая машина поставляется заказчику, не являющемуся регулярной авиакомпанией. Первый 747-8I будет готов в четвертом квартале 2011 года, и тогда же он перебазирован для дооборудования в VIP конфигурацию в центр Boeing Business Jet. По слухам он будет использоваться в интересах правительства, но официально заказчиком является третье лицо.

Первоначально для модели 747 планировалось простое обновление самолета Boeing 747-400, который был введен в эксплуатацию в 1989 году. Но в итоге 747-8 получился на 85% новым самолетом. 



## Послевкусие праздников

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQpak по активности бизнес авиации в США в январе 2011 г. Как и следовало ожидать, после горячего времени рождественских и новогодних праздников, по сравнению с декабрем 2010 г. трафик деловой авиации немного снизился. Общая активность упала на 5,5% по сравнению с прошлым месяцем. Если сравнить с январем 2010 г., то общий трафик практически не изменился (+0,5%), хотя произошло перераспределение активности из сегмента коммерческих полетов в сторону частных полетов.

Рассматривая итоги января 2011 г. видно, что основную долю снижения трафика принесли сегменты долевого владения (-9,2%) и коммерческие полеты по part 135 (-8,9%), а частные и корпоративные полеты по part 91 упали не так сильно (-2,2%). В категориях самолетов единственным светлым «пятном» стали большие бизнес джеты, полеты на которых увеличились на 1,2%, тогда как остальные категории самолетов потеряли в январе довольно значительно: турбовинтовые -8,6%, малые 3,8%, средние -4,9%. Причем самые противоречивые результаты показали большие самолеты. Тогда как количество полетов на этой категории самолетов в сегменте part 91 и part 135 выросло, а в сегменте долевого владения упало на 10,8%. Также двухзначные цифры падения

	Business Aircraft Activity January 2011 vs. January 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	All
<b>Turbo Prop</b>	5.3%	-10.9%	8.2%	-1.5%
<b>Small Cabin Jet</b>	7.6%	-7.3%	-8.4%	0.7%
<b>Mid-Size Cabin Jet</b>	5.0%	-1.1%	0.7%	2.7%
<b>Large Cabin Jet</b>	7.0%	-1.0%	-6.0%	3.0%
<b>All Aircraft Combined</b>	6.0%	-7.2%	-0.5%	0.5%

показала активность турбовинтовых самолетов в сегментах part 135 и долевого владения, 13,4% и 12,1% соответственно, и малые бизнес джеты в доле владении 10,1%.

По сравнению с январем 2010 года произошло перераспределение трафика в сторону полетов, выполняемых в интересах собственников воздушных судов. Хотя общий трафик остался практически на том же уровне (+0,5%). В видах полетов рост на 6,0% наблюдался только в сегменте частных и корпоративных полетов, выполняемых по part 91. Активность в сегменте part 135 уменьшилась на 7,2%, а в сегменте долевого владения на 0,5%. Можно предположить, что в США владельцы воздушных

судов начали более активно использовать свои самолеты, расконсервировав их после кризиса. Активность по категориям самолетов распределилась следующим образом: турбовинтовые самолеты летали на 1,5% меньше, малые, средние и большие бизнес джеты увеличили активность на 0,7%, 2,0% и 3,0% соответственно.

### Категории самолетов в системе TRAQpak.

#### Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты

#### Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)

VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

#### Средние реактивные самолеты (Mid Size Cabine Jet)

Средние (Mid-size Jets) и суперсредние ( Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

#### Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты ( Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.



	Business Aircraft Activity January 2011 vs. December 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	All
<b>Turbo Prop</b>	-4.6%	-13.4%	-12.1%	-8.6%
<b>Small Cabin Jet</b>	-1.8%	-5.2%	-10.1%	-3.8%
<b>Mid-Size Cabin Jet</b>	-1.0%	-7.5%	-7.7%	-4.9%
<b>Large Cabin Jet</b>	3.1%	2.7%	-10.8%	1.2%
<b>All Aircraft Combined</b>	-2.2%	-8.9%	-9.2%	-5.5%

## Dexter сохранит лидерство?

2010 стал не простым для операторов, работающих в сегменте авиатакси. Пожалуй, единственный оператор, который не только пережил непростой год, но и закончил его в плюсе – компания Dexter.

Двадцать лет назад региональные авиаперелеты в России были рядовым делом: можно было легко попасть из одного населенного пункта в другой, заплатив при этом немногим больше, чем стоил рейсовый автобус. Тогда малая авиация переживала расцвет: принимать самолеты небольшой вместимости (вроде Ан-2 или Л-410) мог любой аэропорт, а государство эту отрасль исправно субсидировало. Перевозя пассажиров, маленькие самолеты совершали по миллиону рейсов в год. В 1992 г. малая авиация как массовый вид транспорта фактически умерла.

В те же 90-е гг. российская элита стала потихоньку примерять на себя новый атрибут жизни - бизнес-авиацию. «Деловой» флот РФ состоит в основном из Як-40, Як-42, Ту-134 и Ту-154, выведенных из парков отечественных компаний. Эти самолеты ремонтировали, переоборудовали их интерьер и получали просторный бизнес-джет. Они комфортабельны и могут преодолевать большие расстояния, но очень дороги в эксплуатации. Например, расход топлива для Як-40 составляет 1,2 т на 1 час полета. Поэтому и конечная цена для потребителя высока: перелет из Москвы в Санкт-Петербург на борту Як-40 обойдется в \$12-15 тыс., путешествие из столицы в Сочи на Ту-134 - в \$30-40 тыс. Получается, бизнес-авиация в России - продукт исключительно олигархический. Не говоря уже о частной авиации - содержать личный самолет могут позволить себе единицы. Идея создания авиатакси витала в воздухе.

В конце прошлого века пассажиропоток разделился



на два разнородных сегмента: одни готовы были отдавать десятки тысяч долларов за прямой перелет из точки А в точку Б, другие считали деньги и планировали транзитные маршруты, способные сократить издержки на пару десятков долларов. Сформировавшаяся к тому времени деловая прослойка - бизнесмены и менеджеры, стремившиеся к мобильности за умеренные деньги - стали заложниками расписания регулярных перевозчиков. От такого положения дел начала страдать отечественная экономика: бизнес стал перемещаться из столицы в регионы, поближе к недооцененным активам. Но прямое авиасообщение связывает далеко не все города, а транзитный трафик на 90% идет через Москву и Санкт-Петербург. Так что авиатакси

стало единственным разумным выходом в такой ситуации. Но как же складывается судьба пионера отечественного авиатакси, компании Dexter, через несколько лет после начала работы?

Своими размышлениями о непростом 2010-м году с BizavWeek поделился председатель совета директоров «Авиа-Менеджмент Групп» Евгений Андрачников.

***Евгений Александрович расскажите, как компания работала в 2010 году?***

Бизнес-авиация - это сегмент, который отличается от авиации традиционной, коммерческой, но и он не стал исключением и оказался подвержен влиянию мирового финансового кризиса. В целом, мировой объем бизнес-перевозок упал на 30-40%. Наш продукт носит уникальный характер, поэтому, получив некий удар в начале года, мы достаточно быстро восстановились и каждый следующий месяц после января прибавляли в налете. Более того, приток новых клиентов составляет 20-30% в месяц. В принципе, 2010 год оказался годом не простым для всех игроков рынка бизнес авиации в целом и компаний, работающих в сегменте авиатакси, в частности. Но компания Dexter сохранила свой клиентский пул, потому что в отличие от традиционной бизнес авиации мы работаем в корпоративном сегменте. Как ни странно, в России 75% рейсов выполняются по так называемым «туристическим» направлениям, и лишь оставшаяся часть – это пассажиры, для которых бизнес джет - это инструмент для ведения бизнеса. Поэтому кризис повлиял в первую очередь на первую категорию пользователей услуг бизнес авиации не только в

России, но и во всем мире. А основным залогом нашего успеха являются наши самолеты.

Мы летаем на очень функциональных лайнерах швейцарского производства - Pilatus PC-12 - внутри России, и поэтому наш костяк корпоративных клиентов на 99% составляют деловые люди, осуществляющие поездки именно в бизнес целях. Так, с началом эксплуатации самолета Pilatus PC-12 мы перевезли представителей более 300 компаний, и более 100 из них пользовались нашими услугами неоднократно. Кроме этого оправдала себя и программа абонементов - когда компания выкупает определенное количество летных часов и «вылетывает» их по мере необходимости. Общий налет, безусловно, в 2010 году упал, но за счет постоянных клиентов мы выдержали это испытание кризисом.

Более того, в 2010 г. мы смогли эффективно использовать пожалуй одну из главных возможностей самолета Pilatus PC 12. Как вы знаете, этот самолет, помимо основной своей задачи - перевозки бизнес пассажиров, может быть поставлен заказчиком в самых различных модификациях, включая санитарную, грузо-пассажирскую, патрульную, разведывательную версию и т.д., которые очень востребованы за рубежом (кстати, в настоящее время мы рассматриваем такие предложения от наших клиентов). Это делает его очень универсальным для любых поставленных задач. Мы также активно используем Pilatus и на регулярных рейсах с небольшим пассажиропотоком. Так, в прошлом году были открыты регулярные маршруты Иваново – Москва (11 рейсов в неделю), Иваново – Санкт Петербург (ежедневно) и Красноярск – Кызыл (12 раз в неделю). Это позволило нам сразу же увеличить выручку почти в 2,5 раза, что на общем



фоне сокращения перевозок на местных воздушных линиях смотрится достаточно внушительным. Помимо выручки увеличилась и занятость кресел. Так, на маршруте из Иваново в Москву она составляла более 50 процентов, а с увеличением частоты достигла отметки в 75%. Что касается рейсов из Красноярск в Кызыл, где авиационному транспорту вообще нет альтернативы, то там этот показатель приближается к отметке в 100%. Но нужно понимать, что занятость кресел с точки зрения экономического результата имеет только социальную значимость. Надо отметить, что в Иваново местное руководство идет нам на встречу, субсидируя рейсы между двумя столицами, что делает поездку в Москву или Питер доступной многим слоям населения. В Кызыле у нас

нет субсидий, но все равно это направление очень востребовано. Положительный опыт полетов в этих регионах заставляет нас расширять географию присутствия в регионах.

***Евгений Александрович, но если в этих регионах ситуация более менее понятна, то на Урале ситуация иная, и об этом в последнее время все чаще упоминают многие СМИ. Так в чем же там проблема?***

Да, действительно, ситуация здесь далека от идеальной. Мы договорились с аэропортом «Кольцово» о начале выполнения рейсов в Магнитогорск, Пермь, Тюмень и Курган, и они дали нам неплохие тарифы на аэропортовое обслуживание, но, как вы знаете, «плечи» промышленных городов нужно «накатывать» для того чтобы пассажиропоток дошел до нужного максимума. Накатывать их нужно не один месяц. Пока мы прокладываем эти маршруты, кто-то должен нести на своих «хрупких» плечах убытки. Аэропорт «Кольцово» этого не хочет, а Dexter это экономически не выгодно. В такой ситуации необходимо обеспечить субсидирование этих рейсов из областной казны. Пока этого не происходит, и аэропорт «Кольцово» не хочет делить убытки с перевозчиком. На данном этапе, пока не заработает «народное сарафанное» радио, нам очень тяжело выполнять регулярность по этим направлениям (шесть раз в неделю). Попробовали работать в пилотном режиме и поняли, что пока не будет политической воли, разрабатывать эти направления для нас нецелесообразно. Это связано с небольшой загрузкой и относительно высокой стоимостью полета. В настоящее время мы ожидаем ответных

шагов от наших коллег, и в случае положительного решения готовы развивать авиатакси в этом регионе. То, что там оно необходимо, это факт, но еще раз повторюсь - нести убытки в течении шести месяцев (а это срок раскрутки таких рейсов) нам очень накладно. Так что в настоящее время мы вернулись к классической модели авиатакси в этом регионе и с нетерпением ждем дальнейшего развития ситуации.

***Евгений Александрович, что по Вашему является конкурентными преимуществами Dexter?***

Я бы ответил на этот вопрос просто. Это экономичность наших самолетов на коротких расстояниях и сеть. Самолету Pilatus PC-12 в настоящее время нет конкурентов на рынке. На расстояниях до 1000 километров экономичность, скорость и комфорт – его главные козыри. Что касается сети, то здесь мы имеем достаточно богатый опыт базирования во многих российских регионах. Если, например, человек планирует перелет из Барнаула в Горно-Алтайск, то по классической схеме он должен оплатить пустой перегон самолета, например из Москвы, что достаточно накладно. Мы же берем плату исключительно за перелет из точки А в точку Б, заметно экономя деньги наших клиентов. Поэтому мы и в дальнейшем планируем расширять свое присутствие в различных регионах России, делая полеты на наших самолетах более доступными. Кто может быть нашим конкурентом? Компания или группа, купившая самолеты подобного класса и распределившая их по стране. Таковых пока нет. Кстати, наибольшее внимание Dexter уделяет прозрачности ценообразования - это не просто вопрос чести, а залог рентабельности бизнеса.

Главный индикатор цены в деловой авиации - летный час, и для каждого самолета его стоимость разная. Но когда начинать отсчет - как только самолет оторвался от земли или когда начал выруливать на взлетную полосу? Что, если расчетное время полета увеличилось из-за встречного ветра? Все эти нюансы способны сильно варьировать стоимость перелета. В Dexter все просто и понятно. Мы рассчитываем сумму исключительно из километража. Один километр полета стоит 190 руб., неважно при этом, сколько пассажиров летит - один или восемь. Например, если между точкой А и точкой Б расстояние 700 км, то полет будет стоить 112 тыс. и ни копейкой больше. И никаких дополнительных топливных сборов.

***Так почему же в России так слабо развито авиатакси?***

Ответ прост. Есть два полюса. Полюс первый – покупательская способность населения. Мы понимаем, что есть потребность и необходимость перемещаться на фоне крайне низкой покупательской способности населения. А со второй стороны - необходимая загрузка самолетов для того, чтобы авиакомпания это было выгодно. И пока очень трудно все это совместить. Так, например, при небольшой занятости кресел заметно растет цена на авиабилет, но платежеспособность населения не позволяет воспользоваться авиацией. Но, снижая цены на билеты и увеличивая, таким образом, наполняемость салона, уже становится не выгодно летать перевозчику. Так вопрос в следующем: «Какой самолет может удовлетворить этим двум критериям?» Такого самолета пока нет. Есть пять преимуществ концепции авиатакси Dexter. Первое – относительно доступная цена. Второе -

разветвленная сеть базирования самолетов. Третье исходит из второго: возможность составления сложных маршрутов. Четвертое преимущество - независимость: никаких посредников при общении с клиентами у перевозчика нет. А самое главное: компания готова работать по гарантийным письмам и даже с отсрочкой платежа. Пока ни разу не было, чтобы клиенты не заплатили.

Еще совсем недавно руководители «Авиа Менеджмент Групп» признавали: рынок воздушного такси пока существует потенциально. Но уже сейчас Dexter ежедневно совершает рейсы из разных аэропортов страны. И активно пополняет список регионов присутствия. Центр, Поволжье, северо-запад и юг уже освоены.

Это не такой уж капиталоемкий проект, новый бизнес по своим масштабам - не самый крупный для акционеров. Да и подход, основанный на последовательном наращивании веса компании, позволяет более гибко развивать авиатакси: сегодня владельцы готовы отказаться от быстрого возврата вложенных средств, но создать устойчивый бизнес. Проект разумный и прагматичный, у него своя ниша, растущий сегмент. Если им удастся растопить сердце и кошелек делового корпоративного клиента - успех обеспечен.

Другое дело, когда Dexter будет способен работать как полноценный регулярный перевозчик на тех маршрутах, где сегодня авиасообщения нет и где использование других типов самолетов нерентабельно. Сейчас для освоения этого направления деятельности нет нужного количества самолетов, да и момент для запуска не самый лучший.

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 14 по 20 февраля 2011 г.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 14 по 20 февраля 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	28	11	23	12	11	12	16	60
Великобритания	15	38	71	30	20	228	16	177
Франция	33	63	59	28	5	26	185	125
Италия	16	43	30	29	15	13	34	37
Австрия	10	25	2	12	0	9	13	59
Швейцария	20	84	24	8	0	17	86	149
Россия	36	26	124	40	6	91	2	268

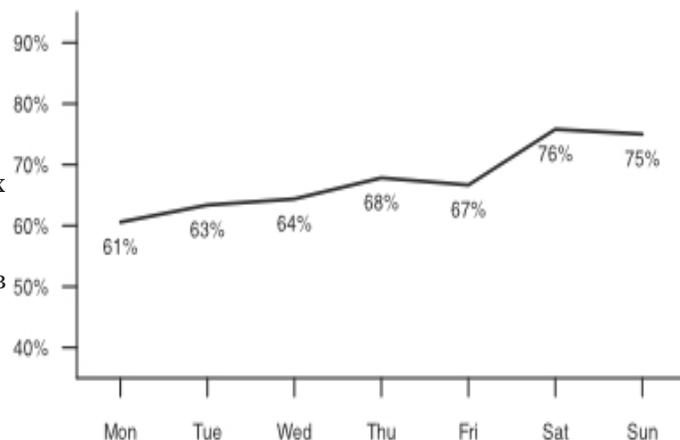
### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 14 по 20 февраля 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	22	5	1	2	3	3	5	9
Великобритания	5	44	3	0	0	6	0	16
Франция	0	9	11	2	2	6	2	9
Италия	1	1	1	1	1	5	2	6
Австрия	5	1	1	1	2	1	2	11
Швейцария	5	12	11	3	1	13	3	21
Россия	8	0	4	0	3	4	0	8

### Индекс наличия свободных самолетов

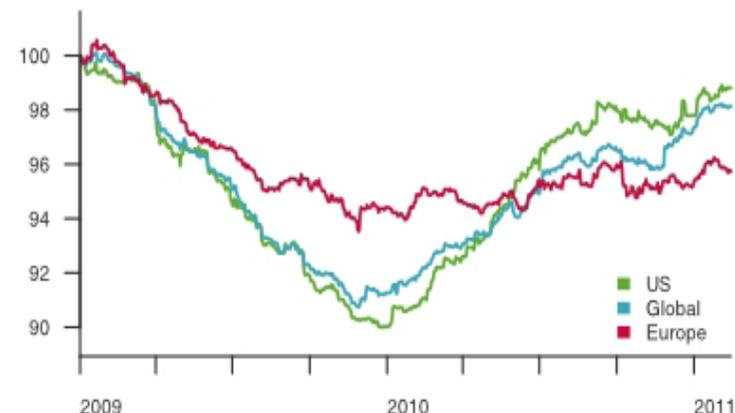
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

### Индекс стоимости летного часа.

Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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

### Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



### Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1538	€ 1531	€ 1509
Cessna Citation Excel	€ 2744	€ 2680	€ 2687
Bombardier Challenger 604	€ 4792	€ 4639	€ 4685

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

Стоимость рассчитана на основе 25 Cessna Citation Jet, 23 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Женева - Ле Бурже	52
2	Лутон - Клотен	46
3	Ле Бурже - Женева	46
4	Лутон - Женева	43
5	Ле Бурже - Ницца	39
6	Лутон - Ницца	35
7	Лутон - Самедан	35
8	Женева - Ницца	34
9	Перужия - Лутон	33
10	Шамбери - Ларнака	32

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.