



## Еврокомиссия разрешает летать в пепле.



Исландские специалисты зафиксировали, что активность исландского вулкана Эйяфьятлайокудль, значительно снизилась. Температура внутри него понизилась до 100 градусов Цельсия, а это означает, что он теперь выбрасывает пар, а не магму. В то же время, по мнению экспертов, пока еще слишком рано говорить, что извержение завершено. “Вулкан сейчас заснул, но история

показывает, что он успокаивается, а затем снова набирает силу, - сказала в интервью BBC геофизик из метеорологического управления Исландии Стейнунн Якобсдоттир. - Под вулканом продолжается движение земной коры, и интенсивность толчков не снизилась в сравнении с той, какая была до извержения”.

Между тем Европейская комиссия разработала более гибкие правила поведения в экстремальных ситуациях, подобных “пепельному кризису”, вызванному извержением вулкана Эйяфьятлайокудль, Новое руководство к действию стало ответом на растущую критику со стороны авиакомпаний и некоторых стран Европейского союза поведением структур ЕС во время апрельского кризиса. По данным близкого к ЕС интернет-издания “Еврообсервер”, рекомендации, подготовленные Еврокомиссией совместно с Евроконтролем и Европейским агентством по безопасности полетов, позволят странам-членам ЕС минимизировать ограничения на авиаперелеты при возникновении подобных ситуаций.

Меры предусматривают определение четырех зон безопасности в зависимости от уровня концентрации вулканического пепла и уточнение границ “бесполетных зон” на основе отчетов, полученных от авиакомпаний. Еврокомиссия также предлагает создать кризисную структуру для лучшей координации действий во время чрезвычайных ситуаций.

По данным издания, до сих пор в определении бесполетных зон страны-члены ЕС опирались только на компьютерные данные, смоделированные лондонским Консультационным центром по вулканическим пеплам.



## Cessna Grand Caravan побывал в России.

18 мая 2010 года в бизнес терминале АВКОМ-Д аэропорта Домодедово компании Cessna Aircraft и Jet Transfer провели презентацию самолета Cessna 208B Grand Caravan.

стр. 3

АНАЛИТИКА



## NetJets анализирует рынок.

На этой неделе опубликован отчет, рассматривающий европейский рынок долевого владения и прогнозы его развития, подготовленный компанией NetJets Europe.

стр. 4

АНАЛИТИКА



## Вторичный рынок выходит из комы.

Такой вывод можно сделать на основе отчета компании JetNet за первые четыре месяца 2010 г. Но несмотря на это вторичный рынок бизнес джетов пока остается “рынком покупателя”.

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 24 по 30 мая 2010 г.

стр. 8

1952

BURNS  
GUITARS

London



DISTRIBUTOR

8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

[www.burnsguitars.com](http://www.burnsguitars.com)

## «Еврокоптер Восток» получила эксклюзив на Россию и СНГ.

«Группа Eurocopter, будучи уверенной в перспективах компании «Еврокоптер Восток» и продукции Eurocopter на российском рынке, приняла решение осуществить дальнейшие инвестиции в свое дочернее предприятие, — заявила ShowObserver HeliRussia 2010 гендиректор компании «Еврокоптер Восток» Лоранс Риголини. — Вследствие этого «Еврокоптер Восток» получила от материнской компании эксклюзивные права на Россию и страны СНГ, что увеличивает периметр ответственности компании и укрепляет связи между компанией «Еврокоптер Восток» и ее клиентами».

«Еврокоптер Восток» и прежде вела бизнес в ряде стран СНГ, но тогда ей приходилось конкурировать с другими компаниями, предлагавшими вертолеты европейского производителя. Сейчас положение компании значительно усилится.

Отвечая на вопрос ShowObserver о российском рынке вертолетов, г-жа Риголини отметила большие его перспективы, поскольку он еще не достиг зрелости ни в одном из трех основных сегментов. Рынок корпоративных перевозок еще не существует из-за нормативных ограничений. Имея в виду все эти обстоятельства, Eurocopter создал в России систему, которая позволит ответить на большой потенциальный спрос, ожидаемый в ближайшие годы, — в нее входят сертификация модельного ряда, центры ТОиР, учебные центры и, что также очень важно, адаптация оборудования под российские требования.

«Рост рынка уже начался, и это подтверждает в том числе размещенный в прошлом году компанией UTAir заказ на 15 вертолетов EC175 с опционом еще на 15 — это наш новейший вертолет в классе 7 т, он сейчас представлен в нашей экспозиции на выставке HeliRussia 2010», — говорит Лоранс Риголини. Своими основными целями на посту гендиректора компании «Еврокоптер Восток» г-жа Риголини видит дальнейшее продвижение продукции и услуг Eurocopter и «Еврокоптер Восток», повышение уровня



Фото Oscar Bernardi, AIRLINERS.NET

безопасности полетов и внедрение западных методик технического обслуживания, развитие партнерства по техническому обслуживанию и обучению, а также тесное сотрудничество или создание СП с российскими компаниями авиационной промышленности для еще более точного соответствия требованиям российских заказчиков. «Российский рынок многообещающий, но он бросает большие вызовы», — говорит Лоранс Риголини.

Eurocopter представил на выставке HeliRussia 2010 вертолет EC175. Вертолет был представлен в офшорной конфигурации для 16 пассажиров.

EC175 — средний двухдвигательный вертолет, предназначенный для нужд гражданской авиации. Изначально он разрабатывался для нефтегазовой отрасли, а именно - для доставки специалистов на офшорные платформы. Вертолет соответствует

жесточайшим требованиям по безопасности и доступности, ставшим общепринятыми среди операторов, работающих в этой отрасли.

7-тонный EC175 нового поколения многофункционален и может использоваться для широкого круга задач гражданской авиации. В линейке Eurocopter вертолет находится между моделью Dauphin (4-5 тонн) и Super Puma (9-11 тонн). При создании машины были использованы как проверенные и зарекомендовавшие себя технологии, так и новейшие разработки. В зависимости от конфигурации, на борту может находиться до 16 пассажиров. Компания получила заказы на 114 машин EC175 от 14 заказчиков.

Источник: ShowObserver HeliRussia 2010



**Cessna Grand Caravan побывал в России.**

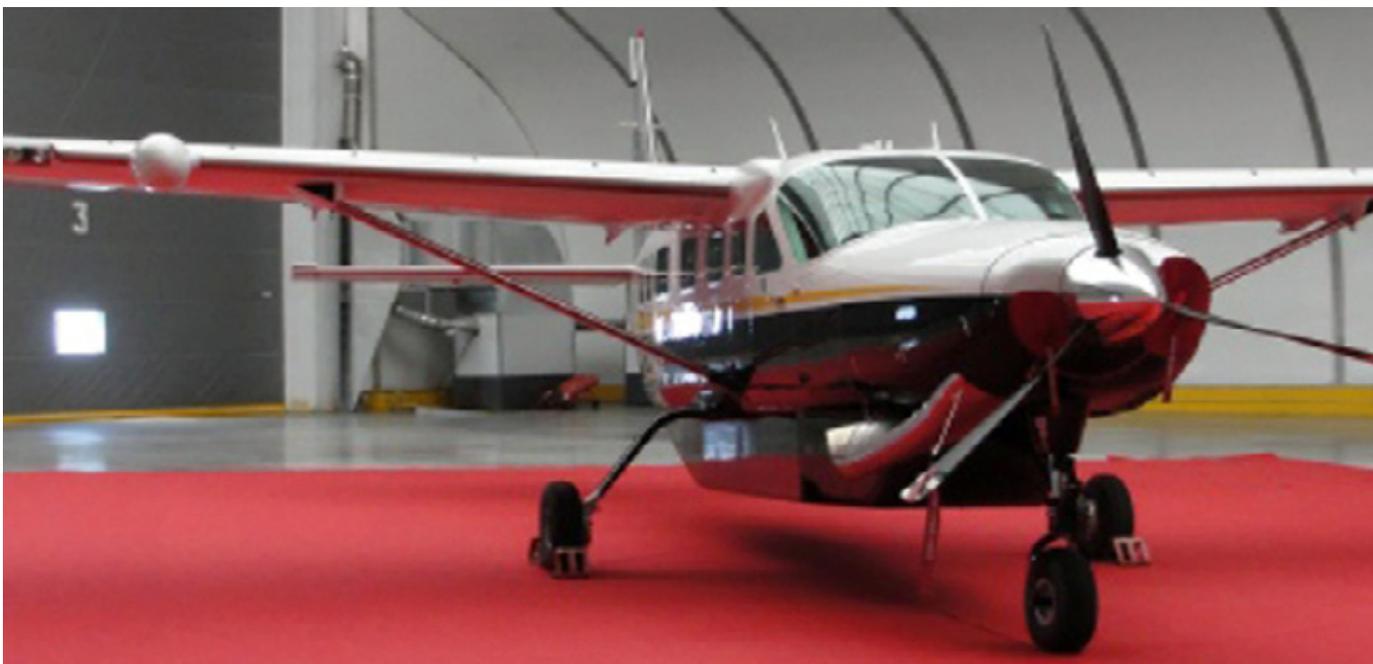
18 мая 2010 года в бизнес терминале АВКОМ-Д аэропорта Домодедово компании Cessna Aircraft и Jet Transfer (являющаяся официальным представителем Cessna в РФ, Украине и Казахстане) провели презентацию самолета Cessna 208B Grand Caravan.

На презентацию в Домодедово съехались более 60 участников, в том числе представители СМИ и руководители более 15 авиапредприятий. Как всегда, вопросы прессы носили достаточно общий характер, а вот специалисты интересовались сугубо практическими аспектами эксплуатации самолета. Тем не менее, все вопросы получили исчерпывающие ответы. Общение собравшихся с представителями Cessna Aircraft Company и Jet Transfer получилось обстоятельным и по-деловому предметным. Данную презентацию посетили и нынешние эксплуатанты Grand Caravan, чье мнение и отзывы о машине были исключительно позитивными.

Поскольку на презентации присутствовали представители компании «ВТБ-Лизинг», удалось обсудить такой сложный вопрос как лизинг авиационной техники.

По сравнению с предыдущей презентацией 2008 года, нынешняя презентация вызвала намного больший интерес со стороны авиакомпаний, планирующих развитие региональных перевозок. Делая вывод по отзывам и интересам гостей, можно заключить, что именно за этой машиной будущее региональных перевозок. Презентация завершилась фуршетом, на котором все заинтересованные стороны смогли обсудить вопросы приобретения самолёта в неофициальной обстановке.

По мнению компании Jet Transfer, самолет Cessna Caravan, оснащенный передовой авионикой, будет востребован по всей России - от московских бизнес-терминалов до аэродромных площадок Заполярья, Сибири и Дальнего востока. В России до появления Cessna Grand Caravan не было такого экономичного и неприхотливого самолета, который брал бы на себя труд региональных перелетов во всех уголках



нашей большой страны. Возможности самолета Cessna Grand Caravan позволяют использовать его в следующих вариантах: для перевозки пассажиров, комбинированный грузопассажирский вариант, грузовой и VIP самолет. Кроме того, возможно применение самолета для специальных операций, таких как парашютирование, медицинская эвакуация, аэрофотосъемка, патрулирования и т.д. Cessna Caravan представляет собой идеальное сочетание многофункциональности, надежности, безопасности полетов и эффективности использования. Caravan - не просто лучшая из всех возможных альтернатив ветерану Ан-2, это высокотехнологичное и эффективное решение для АОН и частной авиации России.

Cessna Aircraft является крупнейшим производителем самолётов авиации общего назначения в мире. Основу бизнеса составляет производство реактивных

самолётов семейства Citation, однодвигательных турбовинтовых самолётов Caravan, а также однодвигательных поршневых воздушных судов. JetTransfer является официальным представителем по продаже вертолетов Bell Helicopter и самолетов Cessna Aircraft в Российской Федерации, Республике Казахстан и Украине.

Центр деловой авиации «Авком-Д» был основан группой компаний «Авком» в 1995 году для обслуживания рейсов деловой авиации в аэропорту Домодедово. В настоящее время на перроне и в ангарном комплексе ЦДА «Авком-Д» может одновременно обслуживаться до 55 бизнес-самолётов, без ограничений по размещению на стоянках перроне и ангарах. Инженерно-технический Центр «АВКОМ-Д» обеспечивает обслуживание всех типов бизнес-самолетов, а инженеры и техники Центра лицензированы FAA.



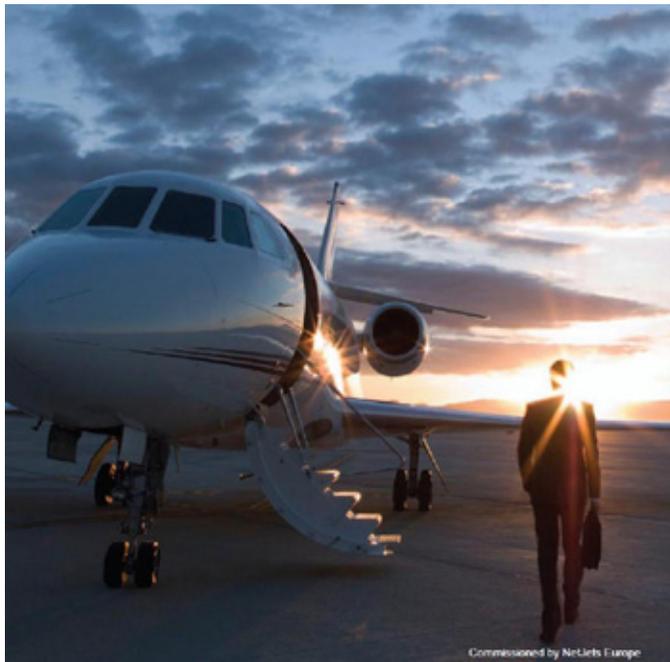
## NetJets анализирует рынок.

На этой неделе опубликован отчет, рассматривающий европейский рынок долевого владения и прогнозы его развития, подготовленный компанией NetJets Europe. В подготовке отчета участвовали компании 47 Park Street, и The Registry Collection, использующие бизнес модель долевого владения.

Согласно данным отчета, в текущей экономической ситуации доленое владение пользуется все большим спросом в Европе и в России. Такая популярность обусловлена основополагающим принципом бизнес модели, позволяющим платить только за то, чем пользуешься, что в результате позволяет как корпорациям, так и предпринимателям оптимизировать операционные расходы.

Концепция долевой собственности заключается в покупке части объекта – будь то здание, самолет, яхта или любой другой актив – вместо покупки этого объекта целиком, потребитель получает все преимущества владельца, оплачивая только собственное использование актива.

Появившись в Америке, модель долевого владения нашла распространение в Европе и серьезно изменила рынок дорогостоящих товаров. Развитие европейского долевого рынка было обусловлено особенностями развития рынка недвижимости. В то же время, влияние принципов долевого владения распространилось далеко за пределы сферы недвижимости на множество других отраслей. В Европе модель долевого владения можно увидеть в нескольких рынках, включая классические машины, виноградники, вертолеты, клубы элитных путешествий, скаковые лошади и многое другое. Последствия экономического кризиса сделали модель интересной финансовой альтернативой для многих предпринимателей и компаний.



Россия остается сравнительно новым рынком долевого владения, где отмечается бурный рост и позитивная динамика. Владельцы активов в России понимают, что такое хорошие инвестиции, и поэтому вкладывают средства в наиболее экономически эффективные активы. Именно поэтому модель долевой собственности является для них привлекательной концепцией.

Метс Линдер (Mats Leander), исполнительный директор компании NetJets Europe, отмечает: «NetJets Europe предлагает уникальные решения для своих клиентов в России. Клиенты компании имеют индивидуальный доступ к 800 самолетам за малую часть средств, которые нужно потратить на приобретение целого самолета. Размер нашей сети

и высокий уровень сервиса делает NetJets Europe инвестиционно-привлекательной компанией, и в общем повышает популярность концепции долевого владения в России».

Согласно данным компании NetJets Europe, многие владельцы корпоративных самолетов стараются оптимизировать схему их использования. Компания, где 5-10 членов руководства пользуются частными авиаперелетами, имеет 4 самолета, стоимостью 35-40 млн. долларов каждый. Выбрав модель долевого владения, эта компания получает доступ ко всем воздушным судам, при этом их капитальные расходы сокращаются на 80%.

На сегодняшний день воздушный флот NetJets Europe насчитывает более 150 судов, что по крайней мере в четыре раза больше, чем у любого другого бизнес-перевозчика того же уровня. Благодаря этому NetJets Europe имеет возможность доставлять 1600 пассажиров в 5000 аэропортов по всему миру.

Основанная в 1996 году и пользующаяся неизменной поддержкой корпорации Berkshire Hathaway Уоррена Баффета, компания предлагает своим клиентам модель долевого владения воздушными судами, ставшую невероятно популярной среди бизнесменов, которые дорожат своим временем и стремятся к большей эффективности его использования. Она гарантирует полную свободу выбора, гибкий подход и отсутствие ненужных проблем, связанных с организацией рейса и перелетом.

Долевое владение воздушным судном обеспечивает компаниям и индивидуальным клиентам NetJets доступ ко всему воздушному парку за малую часть той цены, которую пришлось бы отдать за владение частным самолетом и его обслуживание.



## Gulfstream смотрит на Ближний Восток и Африку.

Наблюдая улучшение состояния мирового рынка продаж бизнес джетов Gulfstream планирует продолжать активно продвигать свои самолеты в регионе Ближнего Востока и Африки.

В недавнем интервью со СМИ Вице-президент по связи Gulfstream Aerospace Corp Джефф Миллер сказал: «Рынок деловых самолетов смещается из Северной Америки на глобальные рынки, и, конечно, Ближний Восток является одним из наших основных приоритетов».

Это смещение акцентов побудило Gulfstream принять участие в качестве золотого спонсора в выставке AVEX International Airshow - авиационной площадке Африки и Ближнего Востока, которая пройдет с 7 по 10 ноября 2010 в международном аэропорте Шарм-эль-Шейх в Египте.

Комментируя участие компании в мероприятии г-н Миллер сказал: «Наше участие в AVEX отражает нашу растущую поддержку международных операторов. Мы сегодня сопровождаем более 120 самолетов на Ближнем Востоке и в Африке и с нетерпением ждем встречи на AVEX с нынешними и потенциальными клиентами».

Миллер добавил: «Мы привезем на выставку, по крайней мере один большой самолет и один самолет среднего класса».

В России Gulfstream также занимает активную позицию. Так компания выступила Генеральным спонсором конференции «Российская деловая авиация: через реформы к гармонизации», прошедшей 14 апреля 2010, которую организовала Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России. Также компания примет участие в выставке деловой авиации JETEXPO 2010 (с 15 по 17 сентября 2010 г.).



## Dexter пришел в Иваново



26 мая в аэропорту «Иваново» состоялась презентация услуг авиа-такси Dexter и воздушного судна Pilatus PC-12 для представителей деловых кругов, общественности и туристических компаний Ивановской области. Мероприятие прошло при содействии Департамента экономического развития и торговли Ивановской области, Департамента транспорта и телекоммуникаций Ивановской области, представителей СМИ.

- Появление в нашем регионе такого вида авиасообщения, как авиа-такси, предоставляемое авиакомпанией Dexter, безусловно, расширит круг людей, пользующихся услугами чартерной авиации, - комментирует генеральный директор ОАО «АП «Золотое кольцо» Сергей Генералов. - На мой взгляд, авиа-такси, как способ передвижения, поможет рассеять миф о том, что частная авиация - привилегия исключительно состоятельных лиц. Подчеркну, что руководство аэропорта «Иваново» открыто для сотрудничества с новыми авиаперевозчиками, мы готовы внедрять новые услуги и совершенствовать свою работу на благо пассажиров и авиакомпаний.

И я полагаю, что сегодняшнее мероприятие стало еще одним шагом для расширения возможностей использования авиатранспорта жителями Ивановской области.

- На данный момент у аэропорта «Иваново» есть все возможности для обслуживания, как авиакомпаний, так и прибывающих - убывающих пассажиров, - комментирует пресс-секретарь ОАО «АП «Золотое кольцо» Софья Чернова. - Аэропорт «Иваново» представляет собой современный аэропортовый комплекс с взлетно-посадочной полосой, позволяющей принимать самолеты с взлетной массой до 200 тонн, а также вертолеты всех типов. В настоящий момент прочностные характеристики взлетно-посадочной полосы соответствуют самым высоким стандартам европейского уровня, что значительно улучшает производственный потенциал аэропорта и расширяет его аэронавигационные возможности.

Участники презентации обсудили вопросы ценообразования, развития направлений полетов, в том числе возможности составления сложных маршрутов авиакомпанией Dexter, а также технические вопросы.

- На данный момент наша компания оперирует собственным парком 8 швейцарских самолетов Pilatus PC-12, - говорит руководитель проекта авиа-такси Dexter Евгений Андрачников. - Среди главных преимуществ Dexter: разветвленная сеть и возможность составления сложных маршрутов на регулярной основе, что позволяет наиболее активной части населения страны решать свои логистические задачи при межрегиональных перемещениях наиболее эффективно, с точки зрения затрат времени и средств.



**Вторичный рынок выходит из комы.**

Большое количество подержанных самолетов деловой авиации, выставленных на продажу, которое наблюдалось в 2009 году, постепенно уменьшается. Такой вывод можно сделать на основе отчета компании JetNet за первые четыре месяца 2010 г. Но несмотря на это вторичный рынок бизнес джетов пока остается “рынком покупателя”.

В конце апреля 2010 года доля подержанных бизнес джетов выставленных на продажу составила 15,5% от всего парка самолетов данного сегмента. По сравнению с максимумом этого показателя в 17,7% в июле 2009 года, в самом деле, ситуация начинает выправляться. В количественном выражении в конце апреля 2010 продавалось чуть меньше 2700 деловых реактивных самолетов.

Несмотря на то, что количество выставленных на продажу самолетов уменьшилось, количество сделок увеличились на 45% в первые четыре месяца 2010 года по сравнению с тем же периодом 2009. И это можно расценить как очень хорошую новость. Однако, если рассмотреть первые четыре месяца 2010 года на в сравнении с первыми четырьмя месяцами 2008 года, то станет видно, что количество сделок

все таки меньше докризисного уровня на 16,1%. За первые четыре месяца 2010 г. на вторичном рынке было продано 561 самолетов, в то же время за тот же период 2008 г. было совершено 669 сделок. Другой показатель вторичного рынка - среднее количество дней экспозиции - составил 327 дней или на 63 дня больше за четырехмесячный период в 2010 г. по сравнению с 2009 годом. Кроме того, средние цены предложения в течение первых 4 месяцев 2010 года снизились на 0,5% по сравнению с тем же периодом 2009 года

Увеличение сделок купли-продажи подержанных бизнес джетов отличная новость, как и предварительные оценки ВВП США в первом квартале 2010 года который по данным американского Бюро экономического анализа вырос на 3,2%. Это уже третий квартал подряд, когда ВВП США показал рост после четырех кварталов падения.

Кроме того, FAA сообщила, что трафик бизнес джетов в Америке в первом квартале 2010 года вырос на 11,3% по сравнению с первым кварталом 2009 года. Все больше представителей бизнеса начинают использовать деловую авиацию по сравнению с

прошлым годом, когда активность полетов снизилась в феврале 2009 года на 30,5% по сравнению с февралем 2008 года. Хотя увеличение полетов в первом квартале 2010 года хорошая новость, трафик по-прежнему на 21% ниже, чем за первые четыре месяца 2008 года.

В первом квартале 2010 поставки новых бизнес джетов составили 164 самолета, снизившись на 14,1% по сравнению с тем же периодом 2009 году, когда было продано 191самолет. Но по сравнению с поставками в 297 бизнес джетов в первом квартале 2008 года результаты текущего квартала упали на 44,8% .

Турбовинтовые самолеты  
Предложения по продаже подержанных турбовинтовых самолетов в конце апреля 2010 года имели такие же тенденции, как рынок бизнес джетов. Доля подержанных турбовинтовых самолетов, выставленных на продажу, составила 11,0% от всего объема используемых самолетов в апреле 2010 года и несколько снизилась по сравнению с пиком в мае и июне 2009 года, который составил 12,0%. Количество турбовинтовых самолетов на вторичном рынке в конце апреля 2010 было немногим меньше 1400

Pre-owned Business Jets				
Fleet	April			
	2010	2009	Change	%
In Operation	17,390	16,558	832	5.0%
For Sale	2,693	2,879	-186	-6.5%
% For Sale	15.5%	17.4%	-1.9 pts	
Fleet	January to April			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	561	387	174	45.0%
Average Days on Market	327	264	63	23.9%
Asking Prices -\$USD mil	\$5.431	\$5.458	(\$0.27)	-0.5%

Source: JETNET

Pre-owned Business Turboprops				
Fleet	April			
	2010	2009	Change	%
In Operation	12,662	12,273	389	3.2%
For Sale	1,397	1,457	-60	-4.1%
% For Sale	11.0%	11.9%	-0.9 pts	
Fleet	January to April			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	337	316	21	6.6%
Average Days on Market	317	283	34	12.0%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.456	\$1.394	\$0.062	4.4%

Source: JETNET

самолетов, то есть в два раза меньше, чем количество бизнес джетов, выставленных на продажу.

Количество сделок купли-продажи поддержанных турбовинтовых самолетов в течение первых 4 месяцев 2010 г. увеличилось на 6,6% по сравнению с тем же периодом 2009 года.

В период с января по апрель 2010 года среднее время экспонирования турбовинтовых самолетов на рынке составило 317 дней, что на 12% больше по сравнению с тем же периодом в 2009 году. Кроме того, средняя стоимость предложения увеличилась на 4,4%. Увеличение запрашиваемой цены позволяет с оптимизмом смотреть на перспективы этого сегмента.

В первом квартале 2010 было продано 60 новых турбовинтовых самолетов, что стало на 32,6% меньше чем в первом квартале 2009 г., когда было продано 89 самолетов этого класса.

Газотурбинные вертолеты.

Количество поддержанных газотурбинных вертолетов, выставленных на вторичный рынок, в апреле 2010 составило менее 1200 штук. Невысокий процент выставленных на продажу вертолетов, а

именно 6,9%, позволяет говорить о вторичном рынке газотурбинных вертолетов, как о рынке продавца, несмотря на то, что в апреле 2010 года этот показатель немного выше по сравнению с 6,2% в апреле 2009 года.

Количество сделок купли-продажи вертолетов увеличилось на 13,5% в первые четыре месяца 2010 года по сравнению с 2009 годом.

Среднее количество дней, в течение которого был выставлен на продажу вертолет, в первые четыре месяца 2010 года составило 314 дней или 82 дня больше по сравнению с 2009 г. Кроме того, в первые четыре месяца 2010 года средняя запрашиваемая цена увеличилась на 3,2% по сравнению с 2009 годом. Поршневые вертолеты

Количество поршневых вертолетов на вторичном рынке в апреле 2010 года составило 577 машин, что составляет половину числа поддержанных газотурбинных вертолетов. На продажу в рассматриваемый период было выставлено 6,5% от общего парка вертолетов, что опять же позволяет говорить, как и в случае с газотурбинными вертолетами, что условия диктует продавец. В 2009 году уровень выставленных на продажу вертолетов

составил 7,0%.

Количество продаж на вторичном рынке поршневых вертолетов, по сравнению с 2009 годом, в первые четыре месяца 2010 года снизилось на 17,7%. А среднее время экспонирования составило 282 дней или 80 дней больше, по сравнению с 2009 годом. Тем не менее, средняя запрашиваемая цена на поддержанные поршневые вертолеты увеличилась на 3,1% в сравниваемых периодах.

Рассматривая эти данные можно сказать, что вторичный рынок начинает потихоньку выходить из ямы. В первую очередь это можно заключить исходя из того, что во всех рассматриваемых группах увеличилось количество сделок, и уменьшилось предложение.

Вторичный рынок вертолетов, как газотурбинных так и поршневых, в кризис находился в более стабильном состоянии. Причина этого может крыться в том, что значительное число гражданских вертолетов стоят на государственных службах. А рынок самолетов – это больше рынок частного капитала. Потому он полностью повторяет турбулентность мировых финансовых рынков.



Pre-owned Helicopters-Turbine				
Fleet	April			
	2010	2009	Change	%
In Operation	16,870	16,177	693	4.3%
For Sale	1,160	1,007	153	15.2%
% For Sale	6.9%	6.2%	0.7 pts	
Fleet	January to April			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	394	347	47	13.5%
Average Days on Market	314	232	82	35.3%
Asking Prices -\$USD mil	\$1.485	\$1.439	\$0.046	3.2%

Source: JETNET

Pre-owned Helicopters-Piston				
Fleet	April			
	2010	2009	Change	%
In Operation	8,950	8,580	370	4.3%
For Sale	577	604	- 27	- 4.5%
% For Sale	6.5%	7.0%	- 0.5 pts	
Fleet	January to April			
	2010	2009	Change	%
Full Sale Transactions	312	379	-67	-17.7%
Average Days on Market	282	202	80	39.6%
Asking Prices -\$USD mil	\$202	\$196	\$6	3.1%

Source: JETNET

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 24 по 30 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 самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты прилета.

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 24 по 30 мая 2010 г.

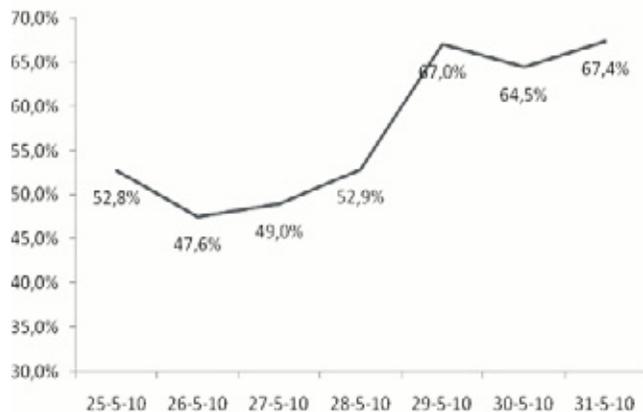
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	54	17	220	44	78	5	26	229
Германия	28	32	29	25	55	0	51	62
Франция	87	20	103	26	26	20	73	190
Швейцария	24	26	47	9	20	5	24	100
Италия	35	15	41	14	74	7	54	112
Австрия	5	0	8	4	6	2	22	43
Россия	13	31	64	21	110	24	136	409

### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 24 по 30 мая 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	48	2	6	5	1	0	0	19
Германия	6	27	4	6	2	4	2	8
Франция	21	5	4	7	4	1	6	11
Швейцария	9	6	6	5	2	2	0	13
Италия	4	8	4	3	12	0	0	9
Австрия	2	4	2	1	0	2	0	2
Россия	0	2	2	0	1	3	3	15

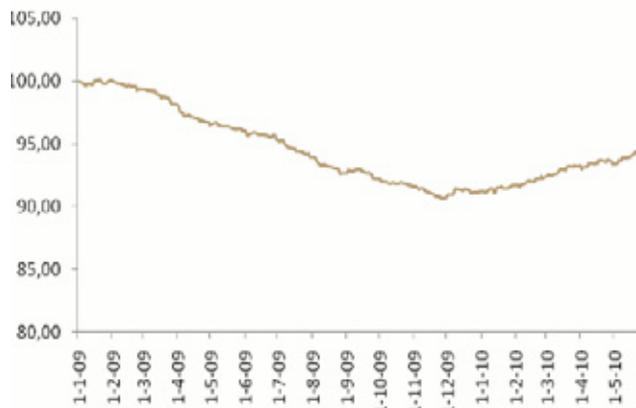
## Индекс наличия свободных самолетов



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.

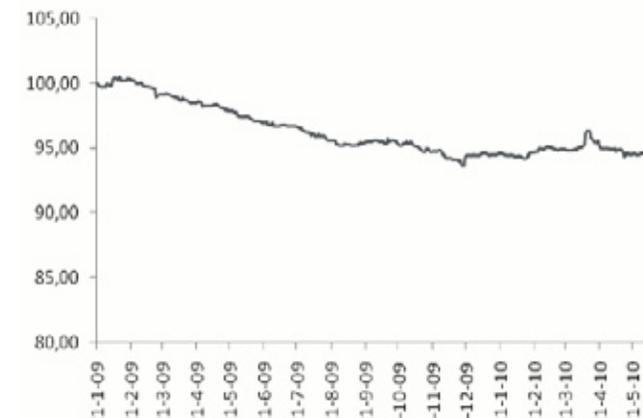
## Индекс стоимости летного часа в мире.



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.



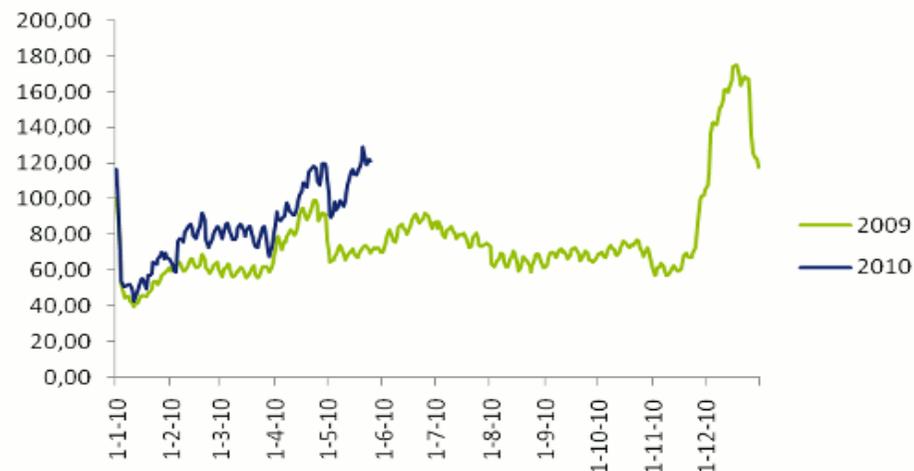
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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	€ 1640	€ 1589	€ 1566
Cessna Citation Excel	€ 2686	€ 2681	€ 2790
Bombardier Challenger 604	€ 4684	€ 4398	€ 4425

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 прибытия

Место	Тип самолета	запросов месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лугон, Лондон	2
4	Кот Д'Азур, Ницца	5
5	Женева	4
6	Фарнборо, Лондон	6
7	Клотен, Цюрих	7
8	Пулково, СПб	8
9	Ленате, Милан	10
10	Барисполь, Киев	11

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