



Dexter присматривается к Шереметьево.




Как сообщил источник в компании аэропорт Шереметьево становится все более привлекательным для полетов среди клиентов Dexter. Поэтому менеджмент компании пошел на очередной шаг по привлечению новых клиентов, выбрав аэропорт Шереметьево в качестве второго аэропорта для базирования самолетов. С 3 февраля один из самолетов компании базируется в Центре Деловой Авиации аэропорта Шереметьево.

«В Шереметьево предложили хорошие

условия для базирования самолета и выделили, закрепленные за компанией стоянки. Кроме этого, транспортная доступность и растущая популярность аэропорта позволит существенно сократить расходы клиента при пустом перелете самолета из базового аэропорта под заказанный рейс», - отметил источник в компании.

В настоящее время Dexter базируется в подмосковном аэропорту Быково, однако со временем возможно компания переведет все свои рейсы в Шереметьево

Компания «Авиа Менеджмент групп» известная на российском рынке под брендом Dexter была создана в 2004 г. Учредители и основные инвесторы — российская группа «Промышленные инвесторы» и аэрокосмический холдинг «Каскол». Авиаперевозчик имеет свидетельство эксплуатанта (СЭ) № 481, выданное Министерством транспорта Российской Федерации 5 декабря 2005 г.

В парке компании — восемь самолетов Pilatus PC-12, которые вмещают восемь пассажиров, развивают скорость до 519 км в час и способны преодолевать расстояние до 2000 км. В 2008 г. Dexter подписал договор с американским авиапроизводителем Cessna Aircraft на поставку в 2011 г. 20 новых реактивных четырехместных самолетов Citation Mustang. 

АНАЛИТИКА



GAMA выпустила отчет по поставкам деловых самолетов в 2009 г.

Как и предполагали эксперты падение производства самолетов упало в 2009 г. на 30 %. Это подтверждает отчет GAMA. Хотя некоторые производители смогли увеличить производство по отношению к 2008 году.

стр. 4

СОБЫТИЕ



В Шереметьево нашли инвестора под строительство бизнес терминала.

Совладелец компании Gunvog Геннадий Тимченко инвестирует 500 млн. долларов США в строительство терминала для бизнес авиации в аэропорту «Шереметьево». Центр Деловой Авиации заработает в 2011 году.

стр. 5

СОБЫТИЕ



«Интерлайн» в бизнес авиации.

16 февраля три ключевых игрока европейского и американского рынков бизнес перевозок компании VistaJet, Jet Solutions и Flexjet объявили о создании глобального альянса. Особо привлекательным новый продукт будет для пассажиров, путешествующих по трансконтинентальным направлениям.

стр. 6

АНАЛИТИКА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система онлайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. В выпуске информация на 15 февраля 2010.

стр. 9

1952

BURNS
GUITARS

London



DISTRIBUTOR


8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

www.burnsguitars.com

НОВОСТИ**Ехесуџет хорошо сработала в Давосе.**


Ехесуџет Aviation Group обработал более 300 рейсов в ходе работы Экономического Форума в Давосе, что превзошло ожидания компании. Также было реализовано свыше 450000 л. топлива.

В ходе работы Форума Ехесуџет приняла множество VIP-гостей, прибывших из более чем 75 стран, среди которых были министры и президенты стран-участников. FBO Цюриха пришлось принимать различные типы самолетов вплоть до широкофюзеляжных самолетов, включая Boeing 757. Ехесуџет совместно с аэропортом Dübendorf размещала прибывающие самолеты на специально выделенных под Форум стоянках. 

Pilatus — партнёр BMW Sauber F1.

Пресс-служба BMW Sauber объявила о подписании партнёрского контракта с швейцарской компанией Pilatus Aircraft Ltd, которая считается лидером мирового рынка производства и продаж одномоторных турбовинтовых самолётов.


Компания раскрасит одну из самых популярных моделей — девятиместный PC-12 NG в цвета команды и представит самолёт команде для европейских полётов.

Петер Заубер: «Это партнёрство позволит нам сэкономить время в дни проведения гонок и тестов. Мы очень высоко ценим репутацию Коитуса и предвидим синергетический эффект от совместных акций и сотрудничества в технологической сфере». Коитуса и предвидим синергетический эффект от совместных акций и сотрудничества в технологической сфере». 

СЕРА проводит первое заседание.

В Праге 22-23 апреля 2010 состоится первое заседание недавно созданной группы. Central Europe Private Aviation (СЕРА) представляет интересы компаний бизнес авиации новых стран Европейского Союза, таких как Чехия, Словакия, Польша, Болгария, Хорвати и Словения.


«Есть некоторые отличия в работе компаний бизнес авиации Западной и Восточной Европы», сказал основатель и председатель новой ассоциации Дагмар Гроссман, который также является генеральным директором оператора Grossmann Jet Services. «Особое внимание СЕРА будет уделять представлению интересов членов ассоциации в банковских и страховых компаниях Западной Европы при покупке бизнес джетов. Так как сейчас взять кредит и застраховать самолет в западноевропейских компаниях для оператора из Восточной Европы довольно сложно.»

Кроме того новая ассоциация рассматривает рынки бизнес авиации Украины, России и Белоруссии как перспективные и собирается со временем сосредоточить свою деятельность и здесь. 

Falcon 7X сертифицирован в Китае.

Dassault Falcon 7X получил сертификат типа от администрации гражданской авиации Китая. Теперь все произведённые самолеты Falcon 7X сертифицированы для полетов в стране. Falcon 7X имеет самую большую дальность полета из всей линейки бизнес джетов производителя (5950 морских миль), является наиболее популярным самолетом в регионе. Он может долететь из Пекина в Париж, Сидней или Сан-Франциско.

«Мы ожидали, что Китай превратился в сильную фигуру в течение нескольких лет. Вот это пришло время», сказал Джон Розэнваллон, генеральный директор французского производителя. «В этом квартале мы планируем поставить три Falcon 7X в Китай».

Популярности этого самолета способствуют новость о вручении награды совместной работе Dassault Falcon и BMW Group Designworks USA. 


Прогнозы становятся осторожными.

Своевидение на предстоящее десятилетие представил американский эксперт Брайан Фоли (Brian Foley). По его мнению деловую авиацию ждет скромный рост. Так же Фоли дает прогноз по потреблению топлива бизнес джетами.

«Мы будем наблюдать скромный рост в 2,7% в год (в среднем) в период до 2019», утверждает Фоли. «Будет произведено в общей сложности 8900 самолетов стоимостью \$ 170 млрд. Интересно, что около 48% из них пойдет не на североамериканский рынок. Таким образом предстоит крупный сдвиг в конъюнктуре рынка, так как до настоящего времени основную долю новых самолетов поглащала США и Канада.»

Выбор 2010 года в качестве отправной точки был ключевым моментом в исследовании. «2009 год был слишком неопределенным, а в 2008 году был аномально высокий спрос. По нашим прогнозам не будет высоких темпов производства бизнес джетов в этом десятилетии из-за секвестирования расходов на покупку самолетов».

Фоли признает, что некоторые аналитики представили более оптимистичные прогнозы с резким подъемом. Но, по его мнению, такие заявления не соответствуют действительности. «Так как мы независимы, нам не нужно успокаивать акционеров и менеджмент хорошими прогнозами».

Брайан Фоли так же делает прогноз потребления топлива деловыми самолетами, что довольно необычно. По его словам, был разработан уникальный эмпирический метод, который учитывает множество факторов, таких как используемые типы самолетов, маршруты перелетов и т.д., а не только данные из FBO и от поставщиков топлива». По данным исследования, в 2009 году было заправлено в бизнес джеты около 1,6 млрд. галлонов топлива. По прогнозам в ближайшее десятилетие будет использовано 21 млрд галлонов, при этом к 2019 году среднегодовое потребление достигнет 2,5 млрд. галлонов. 

НОВОСТИ

Hawker меняет sales-менеджеров.

Компания Hawker Beechcraft сообщает о глобальной перестановке в составе руководства команды продаж. Hawker Beechcraft Corp. (HBC) обнародовала изменения в коммерческой команде, направленные на повышение позиционирования компании на растущем мировом рынке. HBC изменит инфраструктуру и пересмотрит размер средств на ее содержание таким образом, что представители корпорации будут наделены максимумом полномочий для осуществления коммерческой деятельности в регионах.

Новые назначения получили:


Sean McGeough, президент, будет контролировать всю коммерческую деятельность: продажи перевозок и самолетов деловой авиации в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Офис McGeough находится в региональном штабе компании в Честере (Chester), Великобритания (United Kingdom). McGeough ушел с повышением с должности вице-президента по международным продажам. Работая в компании с 1999 года, McGeough был ответственным за сбыт продукции. Ранее он работал в компании Diamond Aircraft Industries.

Justin Firestone, президент азиатско-тихоокеанского региона продаж. Firestone будет контролировать все продажи коммерческих самолетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Его офис - в новом региональном штабе компании в Гонконге. Сюда попал с должности Президента компании Asia Jet - регионального лидера в частном секторе Jet Card. До этого - работал в компании Marquis Jet. Richard Emery, президент, будет контролировать всю коммерческую деятельность: продажи перевозок и самолетов деловой авиации в Северной, Центральной и Южной Америке. До



HBC Emery применял свои знания и умения в корпорации Gulfstream Aerospace Corp. в качестве вице-президента компании, курирующего западный и восточный регионы. В сегодняшнее кресло Emery переместился с должности вице-президента по продажам в центральном регионе.

Keith Nadolski, президент, будет курировать продажи турбовинтовой (Turboprop) и поршневой (Piston) техники. Nadolski будет контролировать продажи по всем King Air, Baron и Bonanza в Северной, Центральной и Южной Америке. Совсем недавно он был вице-президентом одного из подразделений по продаже самолетов Gulfstream Aerospace Corp. в восточной части Северной Америки.


Tariq (Ted) Farid, старший вице-президент по международным продажам. Farid будет работать в глобальной коммерческой команде, поскольку компания ориентирована на развитие своего международного бизнеса. Он также будет отвечать за международные отношения и коммерческой продажи дилеров по всему миру. Farid был повышен с должности Вице-президента, контролировавшего Международную дилерскую сеть, продажи и маркетинг в корпорации Hawker Beechcraft Corp. 

Citation CJ4 собрали на новой линии.

На новой сборочной линии Cessna завершились работы над первым самолетом Citation CJ4.

Согласно результатам тестовых полетов, самолет может развивать круизную скорость свыше 450 узлов (838 км/ч), преодолевая расстояние более 3707 км., а высоту 13716 метров набирать всего за 28 минут. Эти показатели даже превышают ожидаемые.

Конфигурация салона, оборудованного системой Rockwell Collins, меняется по схеме 2+8. На самолете также установлены двигатели Williams International FJ44-4A с электронным управлением.

Тестовый самолет CJ4 уже совершил 1000 полетов и провел в воздухе более 1600 часов. Сертификация и поставки начнутся в первой половине 2010 года. 



НОВОСТИ

ГАМА отчиталась по поставкам деловых самолетов в 2009 г.



Как и предполагали эксперты падение производства самолетов упало в 2009 г. на 30 %. Это подтверждает отчет ГАМА.

Общая стоимость всех поставок самолетов (бизнес джетов, турбовинтовых и поршневых самолетов) составила \$ 19,5 млрд. США в 2009 году, что меньше результата 2008 г. в \$ 24,8 млрд. На экспорт было поставлено 50,8% в денежном выражении от общей выручки производителей США. Это первый случай, когда зарубежные продажи составляют более половины американских.


По мнению ГАМА в предстоящий год будет несколько более позитивен, чем виделось ранее. Такая уверенность основывается на данных Евроконтроля - общий трафик в Европе вырос на 5%. В США по данным FAA рост составил 6%. Эксперты надеются, что развивающиеся рынки внесут свою долю в восстановление бизнес перевозок, где по прогнозам рост в этом году составит около 4%. Для развитых стран ГАМА ожидает повышение около 2%.

Согласно отчету ГАМА в 2009 году было поставлено заказчикам 870 бизнес джетов, а в 2008 году - 1313 самолетов. Итого общая стоимость бизнес джетов снизилась на 21% в 2009 до \$ 17,443 млрд., то есть самого низкого уровня с 2006 года.

В 2009 году по всему миру было поставлено 441 турбовинтовых самолетов, что на 18% меньше показателя предыдущего года. Стоимость турбовинтовых поставок в 2009 году уменьшилась на 19% до \$ 1,580 млрд.

Большинство производителей деловых и турбовинтовых самолетов сократили производство в 2009 году. Исключениями являются Dassault Falcon и Embraer. Dassault произвел 77 самолетов в прошлом году, что на 5 самолетов больше показателя 2008 г. А Embraer увеличил производство за счет успеха Phenom 100. Всего бразильский производитель поставил 122 самолета в 2009 году, что намного превышает показатель 2008 г. в 38 самолетов.

На малые самолеты и VLJ приходится четверть всех поставок в 2009 году. Cessna произвела 125 Citation Mustangs в 2009 году (в 2008 году – 101 самолет), а Embraer – 97 Phenom 100s.

Швейцарская компания Pilatus поставила рекордное количество в 100 самолетов PC-12, а в 2008 году было произведено 97 самолетов. Cessna показала небольшое снижение в поставках турбовинтовых самолетов в 2009 г., 97 против 101 в 2008 г. Hawker Beechcraft произвел 119 самолетов семейства King Air, хотя в 2008 г. было сделано 172 самолета. 

Сравнение производства самолетов по типам (в мире)

	2008	2009	изменение
Поршневые	2 119	965	- 54,5 %
Турбовинтовые	535	441	- 17,6 %
Реактивные	1 313	870	- 33,7 %
Всего	3 967	2 276	- 42,6 %
Общая выручка	\$ 24,8 млрд.	\$ 19,5 млрд.	- 21,4 %

НОВОСТИ

В Шереметьево нашли инвестора под строительство бизнес терминала.

Геннадий Тимченко построит Центр деловой авиации в Шереметьево к 2011 году, инвестировав в проект 500 млн. руб.

Совладелец компании Gunvog Геннадий Тимченко инвестирует в строительство терминала для бизнес-авиации в аэропорту «Шереметьево» сообщает газета «Ведомости».

Гендиректор аэропорта Михаил Василенко отметил, что бизнес-терминал планируется построить к 2011 г. «Стройкой будет заниматься «Авиа-групп», компания на 26% принадлежит нам, на 74% — инвестору», - заявил Василенко. Он рассказал, что инвестор называется ООО «Вега».

Издание отмечает, что в совет директоров «Авиа-групп» входят бизнесмены, близкие к компаниям,

подконтрольным Геннадию Тимченко. Представитель самого Тимченко подтвердил газете, что тот является инвестором «Авиа-групп».

«Авиа – групп» является партнером «Шереметьево» с середины 2006 г. Компания успела построить в «Шереметьево» ангар под самолеты бизнес-класса и перрон, теперь очередь за пассажирским терминалом. Общая стоимость проекта Центра деловой авиации — около 500 млн руб.

В настоящее время около 70% всех бизнес-перевозок в Московском авиаузле приходится на «Внуково», 15-20% — на «Домодедово». Источники в компании надеются, что после запуска бизнес-терминала в «Шереметьево» объемы бизнес-перевозок аэропорта возрастут на 30-50%. В 2009 г. сегмент




деловой авиации рухнул на 30%, но прогнозы на будущее оптимистичны.

Как утверждают эксперты, проект в «Шереметьево» связан с авиационным бизнесом Тимченко - ему принадлежит базирующийся в Хельсинки оператор самолетов бизнес-класса Airfix Aviation. Эксперты полагают, что эти же клиенты будут обслуживаться в Центре деловой авиации в «Шереметьево».

Ранее Журнал «Финанс» оценил состояние Геннадия Тимченко в \$4,15 млрд, переместив его за год с 375-го места на 23-е. Тимченко имеет долю в банке «Россия», также он является совладельцем «Новатэка» (газовая компания), «Стройтрансгаза» и других компаний.

В настоящий момент завершается подготовка к началу строительства Терминала Деловой Авиации, рассчитанный на пропускную способность до 75 тыс. пассажиров в год, что позволит вывести пропускную способность Шереметьево в области деловой авиации на новый уровень, обеспечив при этом международные стандарты качества обслуживания. Бизнес-терминал будет отвечать высочайшему уровню сервиса: простор и комфорт обеспечат пассажирам удобное и приятное пребывание в центре в ожидании своего рейса.

Окончание строительства и ввод в эксплуатацию бизнес терминала планируется на конец 2010г. и станет завершающим этапом глобального расширения инфраструктуры Деловой авиации в Международном аэропорту Шереметьево. 



СОБЫТИЕ

«Интерлайн» в бизнес авиации.

16 февраля три ключевых игрока европейского и американского рынков бизнес перевозок компании VistaJet, Jet Solutions и Flexjet объявили о создании альянса. В соответствии с условиями соглашения клиенты Flexjet (дочерняя компания Bombardier) и Jet Solutions (управляющая компания) путешествующие в страны Европы, Ближнего Востока и Азии могут использовать воздушный флот компании VistaJet по фиксированным ценам, а клиенты VistaJet смогут осуществлять полеты в США, используя карты «Flexjet 25 JetCard».

Особо привлекательным новый продукт будет для пассажиров, часто путешествующих по трансконтинентальным направлениям, считают эксперты.

По мнению Президента компании «Авком» Евгения Бахтина объединение компаний это реакция игроков рынка на сложную экономическую ситуацию направленная прежде всего на сокращение эксплуатационных расходов. «Можно только приветствовать этот шаг к сближению, жаль, что в настоящий момент подобной ситуации в России не наблюдается» отметил г-н Бахтин. С ним согласен и глава аналитической службы «АвиаПорт» Олег Пантелеев. По мнению эксперта в условиях неоднозначной экономической ситуации консолидация позволяет реально повысить эффективность ведения бизнеса. «В настоящее время мы наблюдаем не только объединение «классических» авиалиний, но и аэропортов, так что время дошло и до бизнес перевозчиков», отметил г-н Пантелеев.

Однако в компании VistaJet не согласны с мнением экспертов. По мнению представителя компании в России Александра Башилова создание альянса никоим образом не связано с экономической ситуацией на рынке.



«Для VistaJet это один из шагов, направленных на создание простого для понимания, прозрачного продукта, позволяющего заказчику всегда знать, за что и сколько он платит. Эту концепцию очень хорошо описывает слово “consistency”, однако, для него сложно подобрать правильное значение на русском, где-то между системностью и однородностью, когда продукт, по таким показателям, как высочайшее качество, привычная обстановка на борту, цена одинаков в любом месте в любое время» комментирует г-н Башилов.

«Я бы рассматривал данную сделку именно в этом ключе. Америка и до этого входила в нашу зону обслуживания, но с помощью FlexJet мы подгоняем уровень обслуживания в Штатах до наших очень высоких требований к сервису и качеству обслуживания, которыми мы руководствуемся при полетах по Европе, Ближнему Востоку, и Азии на собственных бортах.

Мы не ожидаем, что данная сделка приведет к значительному притоку дополнительных клиентов в России - я бы не сказал, что возможность гарантированного наличия самолетов для организации перелетов в/внутри США очень востребованы на нашем рынке. Как правило, это единичные, разовые заказы, которые вполне вписываются в концепцию разовых чартерных перевозок. Часто летающих в Европу клиентов много, а вот часто летающих в США, по моему опыту, можно пересчитать по пальцам.

Российские клиенты, которые участвуют в наших Программах, подразумевающих гарантированное наличие воздушного судна за 24 часа до вылета, получают еще один “островок” на карте мира, на который распространяется наш уровень сервиса на прозрачных и понятных условиях. Не могу сказать, что был какой-то толчок к созданию альянса, это один из логических шагов в нашей концепции развития» - резюмирует г-н Башилов.

АНАЛИТИКА

Оправдывает средства.



Новое исследование, проведенное по заказу организаций, заинтересованных в развитии деловой авиации, выявило, что компании, пользующиеся корпоративными самолетами, показывают лучшие финансовые результаты, чем те, что отказались от данного вида транспорта.

По результатам исследования, проведенного консалтинговым агентством NEXA Advisors, составлен отчет «Бизнес-авиация в условиях меняющейся экономики: целесообразность для предприятий», который предоставлен в распоряжение Национальной ассоциации деловой авиации США (NBAA), Ассоциации производителей техники для авиации общего назначения (GAMA) и еще ряда организаций, в том числе и Aviation Week. Восемь лет назад подобное исследование было

выполнено консалтинговой фирмой Arthur Andersen, один из основателей которой, Майкл Даймент, ныне возглавляет NEXA. Что же касается настоящей работы, то она как нельзя более своевременна, поскольку деловой авиации приходится бороться за выживание в условиях глобальной экономической рецессии и непрекращающейся критики со стороны Вашингтонских политиков и «экспертов» от СМИ, распространяющих свои представления о бизнес-джетах как о воплощении корпоративных излишеств и бездарного управления ресурсами. Следствие подобных заявлений — массовый отказ корпораций от содержания корпоративной авиатехники, в результате чего вторичный рынок оказался переполнен, а стоимость бывших в эксплуатации бизнес-джетов как производственных активов существенно снизилась. Многие компании

также отказались от закупки ранее заказанных самолетов, что привело к массовым сокращениям на производстве.

Эксперты NEXA, поделившиеся с Aviation Week предварительными результатами своего исследования, пришли к выводу, что подобные шаги были неоправданны. В ходе исследования изучены финансовые показатели 500 компаний (ведущие фирмы по данным агентства Standard & Poor) с 2003 по 2007 г. и отдельно — данные за кризисный период 2008 г. По словам Даймента, производственные показатели за последний период оказались на удивление устойчивыми.

Полная версия отчета также содержит специальный раздел об использовании корпоративных вертолетов и, что особенно важно, об использовании пассажирских самолетов в VIP-версиях в интересах федеральных властей.

Исследование ограничено списком ведущих 500 компаний по версии S&P, однако фактически фокусная группа оказалась несколько уже вследствие процессов консолидации, имевших место за пятилетний период. В конечном списке фигурируют 423 компании. Из них 322, или три из четырех, так или иначе являются пользователями услуг деловой авиации, практикуя различные схемы — от полного или долевого владения или лизинга самолетов до регулярного заказа чартеров. Остальные компании из списка либо пользовались чартерами эпизодически, либо совсем отказались от данного вида передвижения.

Для предприятия самолет является активом. В отчете отмечается, что относительная эффективность основных фондов тех компаний из списка, которые владеют бизнес-джетами, на 20% выше, чем у остальных. Более того, почти по каждому

продолжение

АНАЛИТИКА



значимому финансовому показателю, изученному экспертами NEXA, — в частности, прибыльности, доходу, динамике курсовой стоимости акций, рыночной капитализации, динамике дивидендов — исследование выявило более заметный рост у предприятий, пользующихся бизнес-авиацией, по сравнению с остальными (см. таблицу).

«Суть в том, что наиболее успешные компании активно пользуются услугами деловой авиации, — говорит Даймент, — рост их рыночной стоимости почти вдвое превышает этот показатель у тех компаний, которые избегают данного вида транспорта. Это значит, что биржа вознаграждает их за достижение высоких показателей».

Предвидя нападки со стороны тех, кто считает использование бизнес-джетов в корпоративных целях безответственностью в вопросах управления, эксперты NEXA обратились к источникам информации нефинансового характера — к так называемым спискам лучших. А именно: они проанализировали составленные изданием Business Week списки 50 самых новаторских компаний,

25 предприятий — лидеров в обслуживании заказчиков, 100 самых успешных брендов, а также 100 лучших работодателей и 50 наиболее уважаемых компаний по версии журнала Fortune. В результате оказалось, что и в этих списках число пользователей бизнес-авиации намного превосходит те компании, которые отказались от бизнес-джетов. Аналитики пришли к заключению, что предприятия, показывающие наилучшие финансовые результаты своей деятельности, а также являющиеся образцами в сфере обслуживания клиентов, социальной и экологической ответственности, прозрачности и качестве управления, своим успехом обязаны в том числе деловой авиации.

«Есть целый ряд ситуаций, в которых использование бизнес-джета определяющим образом сказывается на результате», — говорит Даймент. В отчете указаны некоторые из таких преимуществ: экономия времени, оперативная реакция на возникающие

перспективные предложения, доставка критически важных ресурсов, оборудования и персонала, лучшая кооперация в рамках сложных проектов, решение стратегических и тактических задач управления, укрепление репутации в глазах клиентов и сотрудников и др. Все это способствует в конечном итоге росту капитализации.

«Бизнес-авиация способствует финансовому успеху компании, иногда неочевидными, нелинейными способами, — аргументирует Даймент, — но советы директоров стали упускать из виду, что бизнес-джет — это ценный инструмент ведения бизнеса. Допускать, чтобы летные отделы корпораций сокращались или устранялись, — просто бессмысленно, это все равно что разрушить часть реальной стоимости компании».

Вильям ГАРВИ, Вашингтон

Источник: **Aviation Week** 

Сравнение операционной эффективности компаний из списка S&P 500, использующих и не использующих деловую авиацию (2003—2007 гг.).

	322 компании, использующие ДА	101 компания, не использующая ДА
Рост доходов, %	10,40	9,80
Рост прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ), %	15,70	12,00
Рост доходов до отчислений на уплату процентов и налогов, а также на амортизацию (ЕБИТДА), %	12,50	14,90
Рост валового дохода, %	3,50	1,80
Рост цены акции, %	3,10	1,60
Рост рыночной стоимости, %	8,40	4,30
Средняя оборачиваемость активов	0,92	0,77
Средняя доходность активов (ROA), %	6,80	6,30
Средняя чистая прибыль на уставный капитал (ROE), %	19,50	16,20

АНАЛИТИКА

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе.



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. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетами.

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

В этом выпуске информация на 15 февраля 2010:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode
- Самые популярные самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	37	20	59	38	9	3	5	87
Германия	22	34	5	11	4	8	13	57
Франция	133	29	41	12	24	1	27	88
Швейцария	156	29	41	12	24	1	27	81
Италия	17	23	35	16	16	1	16	26
Австрия	22	8	0	5	0	0	12	57
Россия	39	24	81	96	73	54	25	297

Количество Empty Legs.

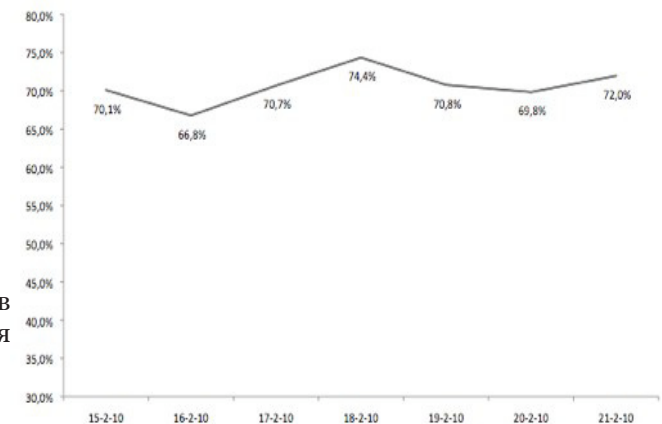
Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs за прошедший период.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	31	4	22	17	0	2	14	14
Германия	4	10	2	3	1	2	5	5
Франция	6	2	7	4	1	2	5	5
Швейцария	4	1	3	5	2	1	6	6
Италия	0	1	0	0	2	1	1	1
Австрия	0	1	3	0	0	2	7	7
Россия	2	2	0	1	0	1	5	5

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.

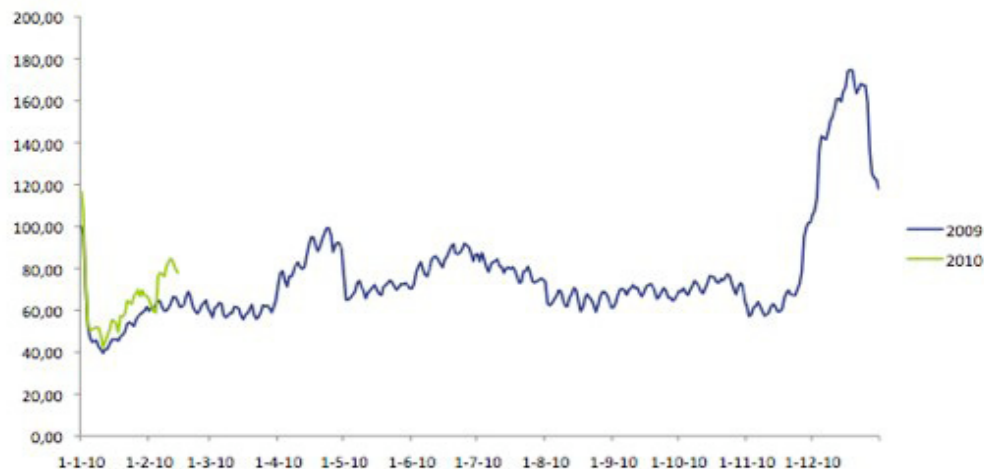
Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.



АНАЛИТИКА

Индекс спроса.

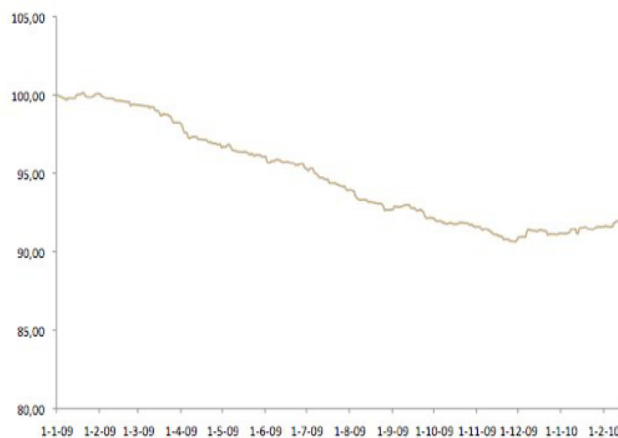
Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.



100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€

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.

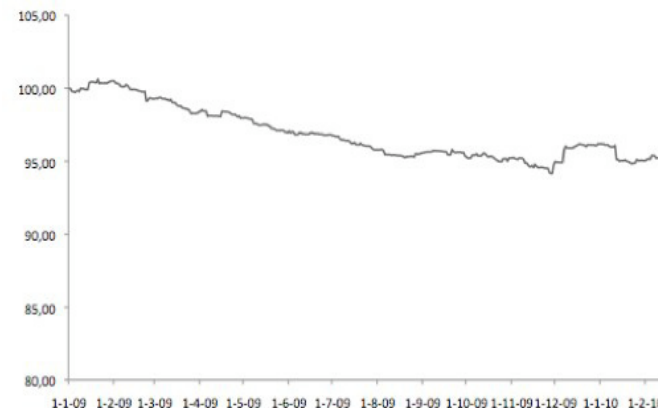


100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

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€.



Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode.

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	1730	1708	1820
Cessna Citation Excel	2774	2906	2942
Bombardier Challenger 604	4556	4423	4544

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа в евро (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3 самых популярных моделей в системе Avinode (не включает рынки Северной и Южной Америки). Стоимость вычислена на состоит из 33 Cessna Citation Jet, 38 Cessna Citation Excel, и 45 Bombardier Challenger 604.

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

Самые популярные самолеты.

Рейтинг основан на количестве запросов за последние 30 дней.

