



В пятницу 16 ноября в Женеве поставлена точка в продолжавшихся более 18 лет переговорах о вступлении России в ВТО. Следствием этого события по идее должно стать увеличение бизнес-активности в нашей стране. Тем более, что США пообещали отменить поправку Джексона-Вэника, которая была принята американским конгрессом в 1974-ом году и вводила ограничения на торговлю с СССР. Деловая активность, в свою очередь, даст толчок развитию бизнес-авиации в России. Однако от улучшения климата в стране в первую очередь выиграют операторы. А вот на значительное пополнение российского реестра зарубежными бизнес-джетами рассчитывать не приходится, так как основная проблема находится в области регулирования, технической поддержки и менталитета, а не в цене самолета. Это тоже имеет значение, однако снижение пошлин на авиационную технику произойдет через 7 лет после ратификации документа.

На этой неделе был сделан очередной шаг в превращении аэродрома «Кубинка» в полноценный гражданский аэропорт. По распоряжению Правительства РФ он открылся для выполнения международных полетов. Судя по всему основные формальные вопросы уже решены и ЗАО «Аэропорт «Кубинка» остается разрешить технические и маркетинговые вопросы.

А у нас сегодня небольшой юбилей. Этот номер BizavWeek сотый. Мы будем делать все для того, чтобы вышли и 200-й и 500-й номера. Через 8 лет, а именно в конце 2019 года должен будет выйти полутысячный номер, по прогнозам окончательно забудется нынешний кризис и деловая авиация будет на подъеме. Посмотрим...



## Кубинка - проблемы демобилизации

По распоряжению Правительства РФ аэропорт «Кубинка» открыт для выполнения международных полетов воздушных судов. Тем не менее, несмотря на проработанные планы развития, у этого проекта есть слабые места.

**стр. 11**



## Расчетливый комфорт

Компания Авком-Д запускает новую программу. Следуя спросу на услуги индивидуальных полетов вне расписания по России, компания открывает Jet Travel Club. О новом проекте рассказывает Президент Авком-Д Евгений Бахтин.

**стр. 12**



## Русские просторы

Comlux стал стартовым заказчиком Sukhoi Business Jet. Почему был выбран этот самолет выяснил у Председателя совета директоров и президента Comlux Group Ричарда Гаона главный редактор Altitudes Russia Иван Веретенников.

**стр. 14**



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +39,3%; индекс стоимости: +0,66%

**стр. 16**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream®  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

## Лондонский Heliport продается

Лондонский Heliport, единственная коммерческая вертолетная площадка в столице Великобритании, продается.

Сейчас London Heliport принадлежит компании Von Essen Aviation, которая в свою очередь принадлежит Эндрю Дэвису, предпринимателю, который основал гостиничную сеть люксовых отелей Von Essen. Дэвис также владеет PremiAir, одной из крупнейшей британской чартерной вертолетной компанией, которая также является оператором вертолетной площадки.

Причиной продажи, скорее всего, является нестабильное финансовое положение Von Essen Group. И хотя Von Essen Aviation является самостоятельной компанией, кредиторы основной компании Эндрю Дэвиса, Lloyds Banking Group и Barclays Bank, вынуждают его продавать непрофильные активы. Так,

например, отель Verta, который находится рядом с Heliport, недавно был продан за 18 млн. фунтов стерлингов (\$ 28 млн). Он принадлежал лично Эндрю Дэвису, а не Von Essen Group.

За этот интересный актив борется несколько участников, в том числе Мохаммед аль-Файед, бывший владелец Harrods, и Джо Бэмфорд, один из владельцев производителя строительной техники JCB. Причем источник, близкий к процессу продажи говорит, что некоторые участники торгов могут закрыть вертолетную площадку и на ее месте начать строительство жилья.

Эндрю Дэвис заплатил за вертолетную площадку в 2007 году 50 млн. фунтов стерлингов, а в 2010 году инвестировал в новый пассажирский терминал. Несмотря на это улучшение, комплекс будет продаваться по цене около 40 млн. фунтов стерлингов. В 2010 году вертодром генерировал продажи в размере £5,96 млн. и показал прибыль в £178 тысяч после уплаты налогов. В 2009 году был показан убыток в £1,4 млн. при обороте в £5,2 млн.

Пока London Heliport и PremiAir не находятся во временном управлении и продолжают свою деятельность. Однако кредиторы назначили аудиторскую компанию Deloitte «присматривать» за Von Essen Aviation.

Дэвид МакРоберт, управляющий директор PremiAir, уже покинул компанию.

По материалам Corporate Jet Investor




Jet Port Charters  
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг  
в бизнес-авиации

Медицинская авиация  
Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,  
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,  
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru

 Jet Port
  Jet Port East
  Jet Port South
  Jet Port Region





## FlightSafety научит обслуживать 7X

FlightSafety International объявила об одобрении Европейским агентством по безопасности полетов (EASA) начального теоретического курса по техническому обслуживанию самолета Dassault Falcon 7X. Курс будет проводиться в Центрах обучения FlightSafety в Далласе, штат Техас и в парижском аэропорту Ле-Бурже во Франции.



«Одобрение EASA начального курса FlightSafety по обслуживанию Dassault Falcon 7X подчеркивает наше стремление предоставить клиентам во всем мире высокое качество учебных программ, именно такого уровня, какого они требуют», сказал Майк Ли, директор по развитию учебных программ обслуживания самолетов.

20-дневный курс разработан для подготовки младшего технического персонала, который будет иметь ограничения по поддержке самолета Falcon 7X. Эти специалисты будут иметь доступ к проверке расположения, функционирования компонентов и систем, к текущему обслуживанию, а также поиску мелких неисправностей и их устранению.

В учебной программе будут применяться новые технологии визуализации процесса обслуживания. Курс приведен в соответствие с рекомендациями ATA 104 Level III и EASA Part 147. Также он имеет одобрение FAA и канадских властей.



## Comlux Aviation Services ремонтирует все джеты Bombardier

Филиал швейцарского оператора бизнес-авиации, компания Comlux Aviation Services в Индианаполисе, штат Индиана, был назначен авторизованным сервисным центром (ASF) для семейства самолетов Bombardier Global.

Уже имеющая с мая 2009 года доступ на обслуживание самолетов Learjet 40, Learjet 45, Learjet 60, Challenger 604, Challenger 605, Challenger 300 и Challenger 850, компания Comlux Aviation Services тогда же привела линию технического обслуживания AOG (Aircraft-on-Ground) в соответствие с требованиями для самолетов Global. С получением полной аккредитации ASF по бизнес-джетам Global, в настоящее время Comlux Aviation Services может оказывать полный спектр услуг для всей линейки деловых самолетов Bombardier.

«У нас исключительные взаимоотношения с Bombar-

dier, и это естественно, что в процессе развития наших отношений был получен доступ к полному обслуживанию самолетов Global. Наша способность обеспечить быстрое время обслуживания в сочетании с исключительным качеством дает широкие возможности для полной техподдержки самолетов Global и соответствуют запросам наших клиентов», сказал Тони Бейли, главный исполнительный директор Comlux Aviation Services.

«Comlux Aviation Services и Bombardier Aerospace проводят одну и ту же политику, которая основана на обширном опыте поддержки клиентов. Поэтому у нас есть возможность предоставлять услуги по тяжелому техобслуживанию, наряду с полным спектром услуг по авионике и переоборудованию интерьера. Вполне естественно, что в дальнейшем мы будем расширять наши сервисные предложения», добавил Бейли.



## Специально для россиян

Власти турецкого Бодрума инициировали строительство дополнительной площадки для частных самолетов из-за наплыва богатых российских туристов, сообщает РИА.

«Аэропорт Бодрума сейчас может принять на стоянку 12 самолетов. Мы вынуждены существенно увеличивать площадь стоянки из-за большого роста прибытий частных самолетов из России. К началу сезона 2012 года мы сможем принимать уже 38 частных самолетов», - заявил РИА Туризм на закрытии выставки Travel Turkey президент Торгово-промышленной палаты Бодрума Махмут Сердар Коджадон.



В 2011 году Бодрум получил от туризма 1,75 миллиарда долларов. Объем иностранного турпотока вырос на 15% по сравнению с прошлым годом и составил 1,3 миллиона человек, из которых 300 тысяч - круизные туристы. Больше всего в этом году Бодрум посещали англичане (400 тысяч человек) и французы (90 тысяч). В среднем один иностранный турист тратил в Бодруме 700 долларов.



## Топ-менеджеры Google заплатят за ремонт исторического ангара

Основатели компании Google Ларри Пейдж (Larry Page) и Сергей Брин (Sergey Brin), а также бывший исполнительный директор Google и нынешний председатель совета директоров Эрик Шмидт (Eric Schmidt) предложили выплатить полную стоимость для восстановления и сохранения одной из достопримечательностей Кремниевой долины – военного ангара Hangar One. Но выдвинули одно условие: они хотят использовать до двух третей площади ангара для размещения своего флота из восьми частных самолетов.

198-метровый Hangar One был построен американскими военными в 1930-х годах в качестве базы для размещения военных дирижаблей. Проблемы у него начались после того, как в прошлом году Палата Представителей не утвердила сумму в \$ 32 млн. в бюджете НАСА, которую планировалось потратить на ремонт ангара.



Руководители Google пообещали НАСА выплатить \$33 млн. собственных средств для полного восстановления этого ангара. Сторонники восстановления поддерживают такое разрешение этого вопроса, так как после сноса ангара большой проблемой, кроме потери исторического объекта, может стать загрязнение окружающей среды. За время функционирования ангара на полу и под фундаментом скопилось достаточно много токсичных веществ, которые, в случае сноса, будут размываться дождями.

По планам, ангар должен быть снесен до лета будущего года. Представители НАСА сообщили, что сейчас обдумывают предложение лидеров компании Google.





## Legacy 650 сертифицирован в Китае

Legacy 650 получил сертификат типа от Управления гражданской авиации Китая (СААС). Получение сертификата дает возможность регистрировать и эксплуатировать на территории Китая самолеты этого типа. Ранее бизнес-джет уже получил сертификаты от бразильского Национального агентства гражданской авиации (ANAC), Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) и Федерального авиационного управления США (FAA).



«Мы рады, что Legacy 650 получил сертификат типа от СААС. Это является подтверждением признания высокого уровня нашего самолета. Теперь мы можем максимально эффективно обслуживать заказчиков самолетов Legacy 650 на китайском рынке», - сказал Гуан Донгян, президент Embraer China. «Этот большой бизнес-джет сочетает в себе отличные летно-технические характеристики, новейшие технологии и высокий уровень комфорта, что делает его идеальным вариантом для китайского рынка».

В 2011 году Embraer получил большое количество заказов на Legacy 650 от китайских компаний, в частности, Minsheng Financial Leasing Co. был размещен заказ на 13 самолетов, а также один из самолетов был заказан для всемирно известной звезды кино — Джеки Чана.

## Luxaviation сливается с FairJets

В начале декабря 2011 года стало известно об объединении двух компаний сегмента бизнес-авиации, работающих в Евросоюзе. Люксембургский оператор бизнес-авиации Luxaviation слился с немецким партнером FairJets GmbH. Luxaviation при этом сохранила контрольный пакет акций объединенной компании. Общий флот нового перевозчика составит 17 самолетов разного класса и размерности.

После слияния FairJets будет продолжать работать в аэропорту Падерборн (базовый аэропорт перевозчика), а Luxaviation в Люксембурге. «На первоначальном этапе штат обеих компаний будет сохранен для того, чтобы аккумулировать наработанный опыт и специфику ведения бизнеса в различных регионах. Однако в ближайший год будет произведена реорганизация, которая коснется и персонала. Однако в цифрах сокращение будет незначительным», говорится в официальном сообщении компаний.

Первоначально оба перевозчика будут работать на основании собственных уставов, в соответствии с требованиями клиентов и собственников. Однако в ближайшей перспективе планируется выбрать единый реестр воздушных судов.

«Мы очень горды тем, что имеем возможность работать в тесном контакте с командой FairJets, которая сумела быстро стать одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Германии и имеет отличную репутацию

среди клиентов, банков и владельцев воздушных судов. Данное объединение строго соответствует целям Luxaviation: рост и создание безопасной и прибыльной компании бизнес-авиации, а также предоставление отличного сервиса для европейских клиентов», комментирует Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation.

«Наши бизнес-модели дополняют друг друга», дополняет д-р Дирк Брюс, генеральный директор FairJets. «У нас традиционно очень сильные позиции на немецком рынке и очень привлекательные условия для владельцев самолетов, в то же время, как у Luxaviation просто фантастическая сеть продаж по всей Европе. Это и позволит обеим компаниям достичь наилучшего результата в спросе, парке и конечно же качестве», резюмирует г-н Брюс.



## Nomad Aviation потянуло в Сибирь

В начале декабря 2011 года базирующаяся в Берне компания Nomad Aviation пополнила свой флот самолетом Bombardier Global 5000. Эта новость не имела бы особого значения, если бы не тот факт, что инициаторами «модернизации» флота перевозчика стала группа отечественных предпринимателей, ведущих свой бизнес в Сибирском регионе и в Центральной Европе. Кроме этого, по неподтвержденным данным компания на правах управления этим воздушным судном уже в самое ближайшее время получит возможность полетов из ключевых сибирских аэропортов по европейским направлениям. С некоторыми «сибирскими» портами уже ведутся переговоры о заключении договоров на «временное» базирование самолета.

13-ти местный Bombardier Global 5000 (бортовой номер HB-JFB) был построен в 2002 году и имеет



дальность в 4700 морских миль, что позволяет ему беспрепятственно выполнять рейсы из ключевых европейских аэропортов в сибирские города. Самолет, предоставленный непосредственно в управление компании Nomad Aviation, имеет два салона (салон первого пассажира и переговорная комната) и увеличенный багажный отсек. Ранее самолет эксплуатировался компанией Arkia Executive (бортовой номер 4X COI), но после продажи в Nomad Aviation полностью прошел ремонт и получил «новый салон».

В компании Nomad Aviation прокомментировали, что добавление во флот нового самолета позволит компании заметно усилить свое присутствие в новом, но

«реально» перспективном, рынке транссибирских перевозок.

«И если раньше количество рейсов, выполняемых в этом направлении, носило разовый характер, то в ближайшем будущем мы планируем создать в этом регионе собственный пул наших клиентов и расширить спектр дополнительных услуг, предоставляемых Nomad Aviation», - отметили в компании.

Флот перевозчика включает 13 самолетов различных классов, начиная от Cessna CJ1+ и CJ3, а также Gulfstream G200, Cessna Citation X и заканчивая Challenger 604, Gulfstream G450 и Legacy 600.





## Два года назад первый раз взлетел G250

Программа суперсреднего бизнес-джета, который должен заменить G200, была официально представлена на американской выставке NBAA 2008. В течение 2009 года шла постройка первого опытного самолета, и под новый год, 11 декабря 2009 г., первый G250 поднялся в воздух первый раз. Gulfstream разрабатывала этот суперсредний бизнес-джет совместно с компанией Israel Aerospace Industries (IAI), и сборка, и летные испытания самолета проходят в Израиле, в международном аэропорте Бен-Гурион.

Второй опытный G250 с серийным номером S/N2002 вылетел 24 марта 2010 года. Третий самолет совершил свой первый полет 28 июня 2010 г.

Первое появление самолета на публике произошло на выставке NBAA 2010. Для этого новый G250 15 октября 2010 г. совершил свой первый трансатлантический перелет. Самолет благополучно преодолел 6192 морских миль за 14 часов 31 минуту, совершив две промежуточные посадки. Здесь же компания представила новый интерьер для G250. Новый салон



создан с учетом тех эволюционных изменений, которые были реализованы в G650. Салон длиной около 26 футов имеет на 17-35 процентов больше полезной площади, чем любой другой самолет этого класса.

В течение всего 2011 года шли летные испытания всех трех опытных самолетов. К выставке EBACE 2011, которая проходила в мае 2011 г. в Женеве, три опытных самолета налетали свыше 1 150 часов и совершили более 400 вылетов.

18 июля 2011 г. компания Gulfstream Aerospace объявила о переименовании самолета G250. С этого момента бизнес-джет называется Gulfstream G280. Решение было принято в результате растущего спроса на бизнес-джеты на международных рынках и следствием оперативной реакции компании на разнообразную культуру ее международных клиентов. Международным рынком, из-за которого компания решила на отход от традиционной нумерации своих самолетов, стал Китай. По-китайски G250 звучит не слишком благозвучно.

11 августа 2011 г. первый серийный G280 прибыл в

центр по окончательной сборке среднегабаритных моделей в Далласе для окончательной комплектации и покраски. Поставка этого самолета планируется к концу года. К этому моменту три опытных самолета выполнили более 550 полетов, налетов более 1500 часов.

На NBAA 2011 Gulfstream сообщил, что дальность полета G280 на скорости 0,80 Маха с четырьмя пассажирами и резервом по NBAA IFR составляет 3600 морских миль (6667 км). Это на 200 миль лучше первоначально объявленной дальности полета во время публичного анонса программы в 2008 году. В настоящее время программа G280 находится на завершающей стадии работ по получению сертификатов типа Федерального авиационного управления США, Европейского агентства авиационной безопасности и Управления гражданской авиации Израиля. Три самолета, участвующие в программе летных испытаний, совершили более 628 полетов общей продолжительностью более 1690 часов.



## Ближний Восток теряет бизнес-джеты

После прошедшей в прошлом месяце выставки Dubai Air Show аналитик Брайан Фоли обратил внимание на 6% сокращение в течение последнего года флота бизнес-джетов в этом регионе и предположил, что это может означать.

«Ближневосточный парк деловых самолетов в течение последних 12 месяцев снизился с 550 до 516 единиц», говорит Фоли. «Это соответствует сокращению примерно на 6%, и в основном оно произошло за счет крупных и средних бизнес-джетов на общую сумму примерно 750 млн. долларов, которые были проданы, законсервированы или изъяты за неплатежи. Это кажется довольно пугающим, особенно если предположить, что это связано с политическими потрясениями и конфликтами, сменами руководств и общими волнениями во время, так называемой, «арабской весны». Но эта связь не особенно прослеживается. Вместо этого мы наблюдали просто остаточные последствия мирового экономического спада. Конечно, это не повод для праздника, однако все же знак нормального экономического поведения, а не последствия политических событий. И это очень здоровый сигнал».

Вместе с сообщениями об отменах и переносах заказов воздушных судов, который шли с начала кризиса 2008 года, эта корректировка стала болезненной для некоторых игроков рынка. Но тем не менее она необходима для всего сообщества бизнес-авиации в целом. Брайан Фоли поясняет, что, как правило, под удар попали маргинальные игроки и новички с недостаточным финансированием. Крупные, опытные и крепко стоящие на ногах операторы были менее затронуты - «испуганы, но не травмированы». Тем не менее, эта ситуация укрепила их в понимании того, что в нынешнее время необходимо действовать с умом - например, быть более осторожными в выборе



*Перрон Al Bateen Executive Airport*

не только будущих самолетов, но и будущих поставщиков услуг и делать это на основе анализа качества и стоимости.

На самом деле, отрасль сама прекрасно стабилизируется даже с учетом влияния политических явлений. Некоторые из собеседников Фоли уже сообщают об оживлении деловой активности, в авангарде которой находятся средние компании, работающие в строительстве, розничной торговле, телекоммуникациях и, конечно, в нефтяном бизнесе. Туризм также является достаточно стабильным направлением,

и на это повлияло увеличение деловых поездок в Ирак.

«Такая встряска способствовала уходу некоторых неустойчивых компаний, тем самым укрепив сектор деловой авиации. В конечном итоге это будет способствовать оздоровлению и дальнейшему движению вперед», добавляет Фоли. «Как это ни странно, на самом деле в этом году на ближневосточном рынке наблюдалось упрочнение рынка бизнес-авиации, и пока все идет очень хорошо».





## IS-BAO возможно скоро будет в России

Применение в России международных стандартов эксплуатации деловых самолетов IS-BAO позволит повысить безопасность полетов, - считают члены Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России.

В октябре 2011 года Правлением Ассоциации было подготовлено инициативное письмо в адрес заместителя председателя правительства Российской Федерации С.Б. Иванова с предложением рассмотреть возможность использования в РФ Международного стандарта эксплуатации делового самолета International Standard of Business Aircraft Operation (IS-BAO), его международной системы обучения и аудита для оценки соответствия российских эксплуатантов деловых ВС международным (а также российским) стандартам безопасности полетов. И уже в декабре, в адрес заинтересованных ведомств: Минтранса (И.Е. Левитину), Минпромторга (В.Б. Христенко) и Минэкономразвития (Э.С. Набиуллин), было направлено поручение Правительства «с целью проработки вопросов по внедрению стандартов IS-BAO в деятельность гражданской авиации России».

Стандарт был разработан и ведется Международным советом деловой авиации (IBAC) при ИКАО, который аккредитует и ведет коллектив международных аудиторов высшей квалификации. Центральное место в стандарте занимает «Система управления безопасностью полетов» (Safety Management System – SMS), адаптированная к нуждам деловых самолетов.

Следует отметить, что данному предложению предшествовало успешное двухлетнее применение Стандарта членами Ассоциации - операторами биз-

нес-джетов. Преподавателями из Монреаля, которые внесли вклад в рождение этого стандарта более 10 лет назад, и при участии МГТУ ГА были проведены два учебных курса для заинтересованных российских операторов, сотрудников Росавиации, а также учебный курс для российских аудиторов-кандидатов в международный аудиторский коллектив. В настоящее время аудит IS-BAO прошли пять российских компаний, эксплуатирующих самолеты в иностранных юрисдикциях, а статус международного аудитора IS-BAO получили четверо российских граждан.

«Этот стандарт получил широкое признание в США, Европе, Бразилии и других странах, где он используется как исключительно добровольный, но положительно влияет на имидж оператора у своего ведомства, а также у своих клиентов-заказчиков. В офшорных юрисдикциях, у которых не хватает своих национальных ресурсов в госрегулировании, он активно используется в качестве одного из возможных способов подтверждения соответствия оператора воздушного судна (основанным на последних рекомендациях ИКАО) национальным требованиям по безопасности полета – в первую очередь это SMS и Flight Operations Manual», - прокомментировал возможность применения стандартов в России член Правления Ассоциации, президент компании Jet2000 Леонид Кошелев. «В России, мы бы рекомендовали Минтрансу, в ответ на Поручение Правительства, создать для Росавиации возможность засчитывать успешно пройденный аудит IS-BAO и результирующую регистрацию оператора на сайте IBAC, как выполнение требования по СУБП/SMS у коммерческих операторов ВС до 19 мест (ФАП-11), и выполнения требований по РПП-РОТО и СУБП/SMS для операторов АОН (ФАП-147, 128). Такое «мягкое»

включение российских операторов в признанную международным сообществом систему контроля за выполнением стандартов безопасности полета, несомненно, поднимет престиж российского регулирования. Кстати, это будет и достойной заменой требования минимального количества ВС, которое Минтранс планирует отменить для коммерческих эксплуатантов деловых самолетов», - сказал Л. Кошелев.

«Я отношусь к этому решению не столь однозначно, - отметил вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин. IS-BAO - добровольный стандарт, и в этом качестве он, безусловно, может присутствовать в российской деловой авиации и окажет положительное влияние на безопасность полетов. Однако, документ, в существующем виде, не может быть вписан в действующее российское законодательство. Следует отметить также, что не везде IS-BAO воспринимается как панacea для повышения безопасности функционирования бизнес-авиации. В частности в Европе наблюдается весьма скептическое отношение операторов и авиационных властей к отдельным положениям этого стандарта. На мой взгляд, вместе с безусловно положительным влиянием на уровень безопасности полетов, выполнение этого свода правил, опутано лианами излишнего бюрократического формализма, накладывает дополнительные нагрузки на экипажи по ведению записей и документации, что вряд ли оправдано. По-видимому, было бы оптимальным продолжать применение IS-BAO в качестве добровольного стандарта, а также учесть основные положения IS-BAO при разработке федеральных авиационных правил».

Источник: Пресс-служба ОНАДА



## Вторичный рынок «замерзает»

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в октябре 2011 и за первые десять месяцев 2011 года.

Не смотря на то, что вторичный рынок продолжает демонстрировать некоторое улучшение, все индикаторы рынка восстанавливаются в первые десять месяцев 2011 года довольно медленно. Однако нынешние уровни значительно улучшились по сравнению с минимумами, показанными в течение последних двух лет. Сокращается относительное количество выставленных на продажу воздушных судов, а в

сегменте бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов количество сделок купли-продажи показало двузначный рост на 10,3% и 10,2% соответственно. В то же время, оба вертолетных сегмента газотурбинных и поршневых вертолетов показали снижение активности покупателей: уровни сделок купли-продажи показали снижение на 11,4% и 17,8% соответственно.

По мнению аналитиков агентства, рынок деловой авиации подвержен значительному влиянию состояния экономики в США. Рост реального валового внутреннего продукта (ВВП), то есть производство товаров и услуг, производимых рабочей силой и обо-

рудованием, находящимся в Соединенных Штатах, в третьем квартале 2011 года составил в годовом исчислении 2,0 процента (то есть, в период между концом второго квартала и концом третьего квартала). Такие данные предоставило Бюро экономического анализа США. Во втором квартале 2011 года реальный ВВП увеличился на 1,3 процента. Предварительная оценка роста ВВП США по результатам третьего квартала стала хорошей новостью на фоне уровней второго квартала (рост 1,3%), но все еще значительно ниже 3,0-процентного роста ВВП, на уровне которого бизнес-авиация начинает себя чувствовать уверенно.



Worldwide Trends				
October	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,539	1,294	1,202	572
% of Fleet For Sale 2011	13.9%	9.9%	6.7%	6.3%
% of Fleet For Sale 2010	15.2%	10.7%	7.2%	6.8%
Change - % For Sale	<b>(-1.3) pts.</b>	<b>(-0.8) pt</b>	<b>(-0.5) pt</b>	<b>(-0.5) pt</b>
January to October 2011				
Full Sale Transactions	1,635	1,077	1,025	792
Avg. Days on Market	367	326	401	313
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$4.488	\$1.344	\$1.279	\$0.226
January to October 2011 vs 2010				
% Change - Sale Transactions	10.3%	10.2%	<b>-11.4%</b>	<b>-17.8%</b>
Change - Avg. Days on Market	9	<b>-18</b>	55	28
% Change - Avg. Asking Price	<b>-15.8%</b>	<b>-0.9%</b>	<b>-4.1%</b>	<b>7.6%</b>

Pre-owned Business Jets				
Fleet	October			
	2011	2010	Change	%
In Operation	18,297	17,685	612	3.5%
For Sale	2,539	2,680	<b>-141</b>	<b>-5.3%</b>
% For Sale	13.9%	15.2%	<b>(-1.3) pts</b>	
Fleet	October			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	128	147	<b>-19</b>	<b>-12.9%</b>
Avg. Days on Market	311	371	<b>-60</b>	<b>-16.2%</b>
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$5.952	\$4.717	\$1.235	26.2%
Fleet	January to October			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	1,635	1,482	153	10.3%
Avg. Days on Market	367	358	9	2.5%
Avg. Asking Price - \$USD mil	\$4.488	\$5.328	<b>-\$0.840</b>	<b>-15.8%</b>



## Кубинка - проблемы демобилизации

По распоряжению Правительства РФ аэропорт «Кубинка» открыт для выполнения международных полетов воздушных судов. Об этом сообщается в соответствующем распоряжении Правительства от 8 декабря 2011 года. С 1995 года аэропорт «Кубинка» предназначался для международных полетов военных воздушных судов.

Стоит отметить, что ЗАО «Аэропорт «Кубинка» планирует вывести аэропортовый комплекс, предназначенный для бизнес-авиации, на проектную мощность в 2018 году.

«Инвестиционным проектом предусмотрено развитие аэродрома государственной авиации «Кубинка» путем создания на нем аэропортового комплекса, предназначенного для обеспечения полетов воздушных судов гражданской авиации», - заявил заместитель председателя правительства региона Петр Кацыв.

На Finam.ru вышла интересная статья «Авиабаза Кубинка - проблемы демобилизации». Автор Захаров Алексей, руководитель проекта Finam.Aero, рассуждает о перспективах этого проекта. Вот некоторые выдержки из этого материала.

Кубинская ВПП с бетонным покрытием имеет длину 2500 м и может принимать самолеты всех типов. Полоса прошла капитальный ремонт в 2003 году, и с учетом того, что интенсивность полетов была невысока, способна прослужить еще много лет. Однако для реализации проекта гражданского аэропорта потребуются оснащение аэродрома светосигнальным оборудованием и радиотехническими средствами обеспечения посадки.

Согласно бизнес-плану создания центра деловой авиации, который правительство Подмосковья одобрило в апреле, численность персонала составит 920 человек, из которых 80% составят бывшие военнослужащие и члены их семей. Планируемый уровень зарплаты (62 тыс. рублей) заставит понервничать кадровиков находящегося в Кубинке авиаремонтного завода министерства обороны (АРЗ-121).

Тем не менее, несмотря на проработанные планы развития, у этого проекта есть слабые места. В настоящее время основная масса «серьезных» московских бизнес-джетов базируется во Внуково-3. Местный уровень сборов операторы деловой авиации деликатно характеризуют как «очень высокий». Кроме того, внуковский аэропорт имеет свою специфику, которую определяет базирование здесь правительственного авиаотряда, по требованию которого аэродром может быть закрыт на час-полтора - причем без учета расписания и без предварительного предупреждения.

И, тем не менее, свободных мест в центре деловой авиации Внуково-3 нет. Здесь базируются самолеты людей, для которых все перечисленные выше недостатки с лихвой компенсируются близостью аэропорта к городу и широкой дорогой без особых пробок.

Центры обслуживания бизнес-авиации существуют также в Шереметьево и Домодедово. Первый характеризуется достаточно высокими ставками и частенько «непроходимой» дорогой. Обслуживание деловой авиации в Домодедово профессионалы хвалят. С нового года здесь будут снижены ставки для воздушных судов особо легкого, легкого и среднего

классов. Автодорога до Домодедово «отдельная», так что проблем на ней меньше, чем на хронически забитом Ленинградском шоссе.

Предположить, что этим трем пунктам базирования владельцы и операторы самолетов деловой авиации предпочтут Кубинку, находящуюся в 60-ти километрах от МКАД, достаточно сложно. Забитость Внуково-3 красноречиво свидетельствует, что люди, регулярно летающие в Нью-Йорк и Лондон, в другое место не пойдут. А если и пойдут, вряд ли это будет Кубинка.

Кубинка в качестве популярного центра деловой авиации могла бы существовать при одном условии - наличии по периметру МКАД вертолетных площадок. В этом случае бизнес-поездка состояла бы из трех этапов: автомобилем до ближайшей «площадки подскока» - вертолетом до аэропорта - самолетом до пункта назначения. Однако создание кольца маленьких вертодромов вокруг Москвы само по себе является достаточно серьезным проектом. И вряд ли структура Сулеймана Керимова рискнет на подобное. Согласование полетов в ближней зоне столицы - процесс непредсказуемый.

Получается, что у компаний «Аэропорт Кубинка» и «Нафта-Москва» обратной дороги нет. Им придется либо отказаться от использования приобретенной у МО территории, либо создавать авиационный центр. Да, это будет непросто, но хочется пожелать проекту успеха. Понятия «Кубинка» и «авиация» прочно связаны еще с 30-х годов прошлого века, и не хотелось бы, чтобы эта связь ушла в прошлое.

По материалам РИА Новости и Finam.ru



## Расчетливый комфорт

Компания Авком-Д запускает новую программу. Следуя спросу на услуги индивидуальных полетов вне расписания по России, компания открывает Jet Travel Club. О новом проекте рассказывает Президент Авком-Д Евгений Бахтин.

### ***С чем было связано появление нового проекта Jet Travel Club?***

На российском авиационном рынке остро ощущается дефицит предложения индивидуальных авиатранспортных услуг по доставке небольших групп (3-5 человек) в пункты социальной и деловой активности. Причем наблюдается недостаток предложения рейсов вне расписания авиакомпаний по разумным ценам, сопоставимым с ценами первого или бизнес-класса регулярных авиалиний. Спрос на такие перевозки обусловлен как ростом благосостояния среднего класса и расширения ценовой доступности самолетов бизнес-класса, так и недостаточной развитостью сети регулярных авиалиний, основные маршруты которых проходят через Москву. Динамично развивающиеся компании и предприниматели, ведущие бизнес в регионах России, просто не могут позволить себе непродуктивную потерю рабочего времени в залах ожидания аэропортов, при пересадках на стыковочные рейсы или из-за незапланированных ночевки в результате задержек рейсов или их отсутствия. По существу, каждый час рабочего времени высокооплачиваемого менеджера, непродуктивно проведенный в аэропорту в ожидании регулярного рейса авиакомпании или стыковочного рейса, означает прямые экономические потери для компании, и такие потери особенно неприемлемы для молодых, энергичных компаний и предпринимателей. При этом речь идет не о роскошных лайнерах с вышколенными стюардессами и изысканными напитками на борту, а о 5-6-местных легких самолетах. Такие самолеты

позволяют группе из трех-четырех управленцев из московской штаб-квартиры за один рабочий день посетить филиалы компании, например в Самаре, Новороссийске и Новгороде, что, конечно же, невозможно сделать, используя рейсы авиакомпаний.

Jet Travel Club создан как клубная программа для частного авиатранспортного обслуживания молодых энергичных предпринимателей и управляющего персонала динамично развивающихся компаний, ведущих межрегиональный бизнес в России. Jet Travel Club для тех, кто ценит время и заботится о безопасности своих путешествий.

Программа Jet Travel Club предназначена для широкого круга потребителей услуг деловой авиации, которые остро нуждаются в индивидуальном авиатранспортном обслуживании, однако не могут позволить себе приобретение и содержание самолета бизнес-класса, а найм (чартер) бизнес-джета не устраивает их из-за ценовой недоступности и сообщений безопасности.

### ***Расскажите, пожалуйста, поподробнее об этой программе.***

Jet Travel Club является клубной программой организации и выполнения индивидуального авиатранспортного обслуживания с использованием парка бизнес-самолетов и вертолетов и VIP-помещений Клуба в аэропортах.

Программа Jet Travel Club предназначена для использования частных самолетов для корпоративных перевозок высшего управленческого персонала компаний в процессе управления бизнесом. Членство в ЖТС предоставляет возможность летать на воздушных судах бизнес-авиации по собственному расписанию, в компании своих коллег или

близких, а также продуктивно работать и отдыхать во время полета, используя абсолютно все преимущества бизнес-авиации с затратами в диапазоне цен бизнес-класса авиакомпаний. В качестве дополнительного бонуса Программа Клуба также открывает доступ членам Клуба в VIP-залы аэропортов России и по всему миру при полетах рейсами регулярных авиакомпаний.

Член Клуба получает возможность самостоятельно выбора объема предоставляемого обслуживания, соответствующего его индивидуальным запросам, и постоянного мониторинга и контроля расходов по выполнению полетов.

Вступление в члены ЖТС и использование воздушных судов ЖТС позволяет выиграть самое ценное – время, а следовательно и деньги и повысить безопасность поездок.

### ***Кто сможет стать членом Клуба?***

Членами Клуба могут быть физические или юридические лица, подтвердившие свое согласие с условиями вступления в Клуб и оплачивающие членские взносы и эксплуатационные расходы Клуба. Клуб является частной организацией, и члены Клуба не вправе перепродавать свои права и привилегии, вытекающие из членства в Клубе третьим лицам, т.е. категорически запрещается коммерческое использование самолетов и вертолетов Клуба. Использование самолетов и вертолетов Клуба осуществляется только для выполнения полетов в интересах членов Клуба, не подлежит продаже или перепродаже, поэтому членами Клуба не могут быть авиаброкеры и другие коммерческие авиационные организации или туристические фирмы.



### **Какими привилегиями будут пользоваться члены Клуба и будет ли для них какой-либо дополнительный сервис?**

При планировании путешествия члену Клуба не надо приспособливаться к расписанию авиакомпаний, с их вечно несостоявшимися стыковками рейсов в трансферных аэропортах, утратами багажа и задержками рейсов, а превосходные летно-технические характеристики самолетов JTC делают доступными провинциальные региональные аэропорты, редко посещаемые регулярными авиакомпаниями. Более того, находясь в провинциальном аэропорту РФ, на самолете JTC член Клуба может вылететь напрямую в любой зарубежный пункт назначения, сделав кратковременную (30-45 мин) посадку для прохождения таможенно-пограничных формальностей в любом из выходных аэропортов РФ по маршруту следования.

Присоединившись к JTC, клиенты будут избавлены от нервной боязни опаздания к рейсу из-за уличных пробок, заставляющей Вас заблаговременно выезжать в аэропорт, и последующего утомительного даже в VIP-залах ожидания вылета рейсового самолета в компании незнакомых, а иногда и не совсем приятных лиц. Член Клуба приезжает в аэропорт никогда не опаздывая к рейсу – самолет ждет его. Все таможенные и пограничные формальности проходятся в отдельном бизнес-терминале в считанные минуты и через 15 минут самолет уже в воздухе на маршруте к цели путешествия. Кратковременность пребывания в аэропорту и неиспользование рейсов авиакомпаний практически элиминируют террористические риски, к сожалению, существенно возросшие на воздушном транспорте. Конфиденциальность полета также гарантируется.

Путешествуя бизнес-джетом JTC с семьей или коллегами по работе, клиенты избавлены от медико-инфекционных рисков вдыхания того же воздуха, которым дышат еще полторы сотни не всегда здоровых пассажиров рейсового самолета.

Члены Клуба получают уникальную возможность самостоятельного выбора объема обслуживания и контроля расходов. Они решают сами, нужна ли им обильная еда, поставляемая на стол стюардессой для 2-3-х часового вечернего перелета или достаточно свежего салата и чашки кофе, которое пассажиры могут приготовить сами на бортовой кофеварке, по устройству ничем не отличающейся от кофеварки в домашней кухне. С подключением к бортовому Интернету, факсу, Вы получаете возможность продуктивно использовать время полета для работы, проведения совещаний с коллегами.

Также члены Клуба решают сами: нужны ли им включенные в чартерную цену рейса «накрученные» посредниками и агентами счета за авиатопливо и аэропортовые услуги или они предпочтут оплатить эти расходы самостоятельно кредитной картой непосредственно в аэропорту по фактическим расходам, чем сэкономят до 25% расходов на организацию рейса.

JTC делает доступными такие европейские аэропорты, как Канны, Сен-Тропе, Сан-Маркуз, Олби, аэропорты Сардинии, Ибицу, Страсбург и другие местные аэропорты Европы, недоступные для рейсовых авиакомпаний. В качестве дополнительного бонуса карточка члена JTC открывает двери бизнес-терминалов и VIP-залов аэропортов при полетах на рейсовых самолетах.

### **Какие самолеты будут использоваться в программе?**

Базовой моделью самолета для членов Клуба будут 6-местные Cessna Citation Jet, позволяющие осуществлять комфортабельные перелеты на расстояние до 2,500 км и совершать посадки на региональных аэродромах с длиной полосы менее 1000 метров. Это существенно расширит доступность бизнес-авиации для сети региональных аэропортов областных и краевых центров. А для дальних поездок (до 4,500 км) члены Клуба могут использовать надежные и прекрасно зарекомендовавшие себя в России 8-местные Hawker HS-125.

Парк воздушных судов JTC в настоящее время состоит из двух самолетов Cessna CJ, двух Hawker HS-125-700 и располагает твердым опционом на расширение существующего парка в 2012г до 10 единиц. Все самолеты JTC находятся в российском реестре, что обеспечивает беспрепятственный доступ этих самолетов в российские аэропорты. Техническое обслуживание и ремонт производится российскими специалистами, сертифицированными по Европейским (EASA) и американским (FAA) нормам, а контроль качества осуществляется специалистами США.

### **Какие маршруты, по Вашему мнению, будут востребованы членами клуба?**

Программа JTC и парк самолетов предназначен, прежде всего, для полетов членов Клуба по России и СНГ, т.е. там, где велика потребность в авиAPERелетах, а существующая сеть авиалиний слабо развита или построена таким образом, что не обеспечивает межрегиональные связи минуя Московский авиационный узел.



## Русские просторы

Председатель совета директоров и президент Comlux Group Ричард Гаона стал первым заказчиком бизнес-джета на базе Sukhoi Superjet. Он уверен, что ощущение простора, которое дарит этот лайнер, для многих окажется важнее дальности беспосадочного перелета, в которой он уступает некоторым конкурентам. А технологичность позволит переманить заказчиков как дальнемагистральных бизнес-джетов, так и VIP-лайнеров. Именно поэтому он сделал ставку на новую машину, у которой есть большое будущее, как на российском, так и международном рынке. (Впервые интервью опубликовано в Altitudes Russia)



***Первый вопрос, конечно же, касается самолета Sukhoi Business Jet: что натолкнуло вас на мысль о том, что это хорошая платформа для конверсии и дальнейшей эксплуатации под флагом Comlux? Каковы его плюсы для пассажира?***

В мире бизнес-авиации под комфортом в последнее время все больше понимается «чувство простора». Сначала появились BBJ корпорации Boeing, затем Airbus ACJ. Эти большие самолеты пришлось по

праву самым состоятельным людям в мире. SSJ 100 является на сегодня самым технологичным самолетом с салоном, который обеспечивает необходимое «чувство простора». Мы не сомневаемся в его успехе. Его внутренние габариты превосходят необходимый минимум, при котором возникает ощущение роскошных апартаментов, а его надежность и стоимость очень конкурентоспособны.

продолжение ►



**Вы уже эксплуатируете ACJ318 и ACJ319 в России и СНГ и даже базируете один ACJ318 в Москве. Новые SBJ придут на замену этим самолетам? И как вы думаете, будут ли эти «русские самолеты» пользоваться успехом в Европе и Америке, где они могут столкнуться с неоднозначным восприятием?**

Как я уже говорил, Sukhoi SuperJet является наиболее современным самолетом в своем классе и сочетает в себе новейшие наработки крупных поставщиков, которые работают и с гигантами Airbus и Boeing. Эти достижения соединяются с созданным «Сухим» фюзеляжем и результатом становится очень безопасный самолет с отличными характеристиками. Его технические преимущества и опыт Comlux в работе с большими самолетами (например, мы стали стартовым заказчиком Airbus A318 Elite и активно влияли на техзадание по его VIP-салону) сделают SBJ великолепным бизнес-джетом. Sukhoi SuperJet сейчас получает европейский сертификат EASA и сможет летать по всему миру.

**Как за годы вашей работы изменились вкусы россиян? Насколько они отличаются от американских и европейских?**

Долгая история царского правления привило желание владеть самыми роскошными и уникальными вещами, а во время советской власти во главу угла ставилось технологическое превосходство, особенно в авиакосмической отрасли. Сегодняшние россияне унаследовали обе страсти, они имеют очень тонкий вкус к роскоши и в то же время хотят получить новейшие технологии. А еще – состоятельные русские не боятся летать на больших самолетах, они всегда предпочитают «лучшее» «достаточному».



**Вы специализируетесь на больших самолетах, но есть ли у вас аналоги популярным в России «салонам» - Ту-134/154, Як-42 с 4-6 VIP-местами и до 40 мест для сопровождения?**

Да, с сентября этого года у нас появился самый большой самолет для коммерческих чартеров: Boeing 767 VIP с огромной дальностью полета (14 часов без посадок) и местами для 60 VIP-пассажиров. Этот самолет идеален для самых состоятельных людей, крупных корпораций и глав государств.

**Вы сами займетесь оборудованием салонов своих SBJ. Как вы организуете эту работу, будет ли у новых самолетов приоритет?**

Наш центр оборудования салонов находится в США и мы достраиваем к нему новый ангар. Сейчас мы работаем над одним ACJ и одним BBJ3, потом будут еще 2 BBJ и один ACJ. Новый ангар – первый в мире, создаваемый специально для установки VIP-салонов. Он полностью оптимизирован для улучшения всех процессов и работа по установке салонов SBJ будет проходить в краткие сроки.

**Какие изменения вы бы хотели видеть в «Суперджете», прежде чем он станет бизнес-лайнером?**

Бизнес-джет должен получить несколько важных работок по сравнению с авиалайнером, чтобы соответствовать ожиданиям VIP-пассажиров. Он должен летать дальше, то есть потребуются дополнительные топливные баки. А если он летает дальше, давление в салоне должно меньше отличаться от обычного. Также нужно летать выше, чтобы не оставаться на одном эшелоне с магистральными лайнерами, и иметь возможность приземляться на более коротких полосах. Потребуется встроенный трап и так далее. Все эти особенности будут учтены в SBJ.

**И традиционный вопрос: если представить, что стоимость и характеристики не имеют значения, какой самолет вы бы купили себе?**

Бизнес-авиация способна превратить некоторые мечты в реальность. Я мечтаю о Су-27 – его «кобра» меня завораживает до сих пор.

Интервью – Иван Веретенников  
Фото – Comlux Group

## Avinode Business Intelligence Newsletter

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



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 аэропорты прибытия

### Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 12 по 18 декабря 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	79	27	30	12	12	8	31	155
Великобритания	35	67	156	68	17	131	57	333
Франция	35	108	122	25	3	56	99	207
Италия	9	52	20	30	3	19	57	78
Австрия	16	14	9	2	4	4	8	104
Швейцария	7	87	128	8	10	9	67	136
Россия	19	36	62	53	13	52	2	276

### Количество Empty Legs.

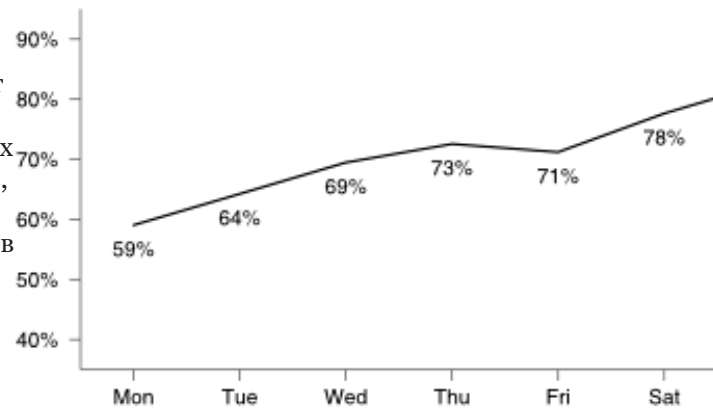
Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 12 по 18 декабря 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	30	4	2	1	5	5	3	17
Великобритания	5	34	10	2	0	7	3	20
Франция	3	11	8	1	2	5	5	14
Италия	1	1	0	5	1	3	1	5
Австрия	2	1	1	1	2	0	6	8
Швейцария	6	5	11	0	3	9	5	11
Россия	4	1	6	4	0	5	0	12



### 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.

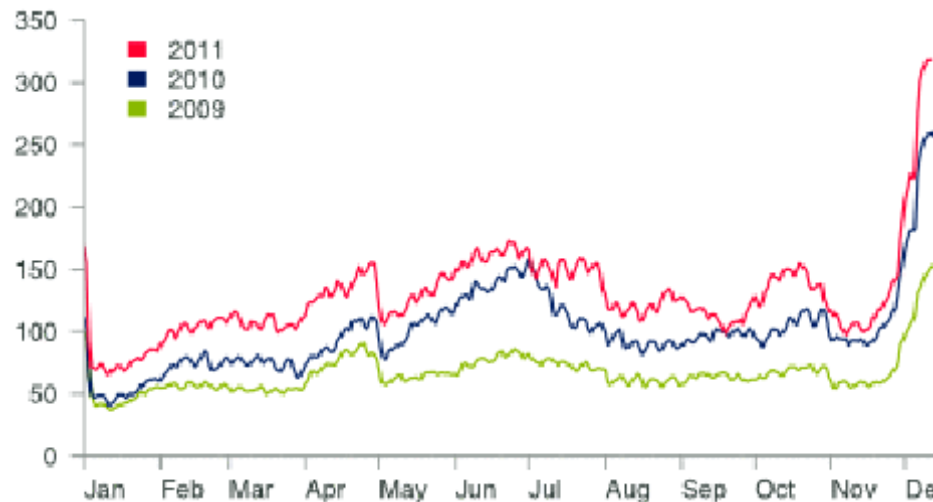
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 671	€ 1 691	€ 1 695
Cessna Citation Excel	€ 2 858	€ 2 897	€ 2 757
Bombardier Challenger 604	€ 4 912	€ 4 633	€ 4 658

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 20 Cessna Citation Jet, 29 Cessna Citation Excel и 33 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные аэропорты прибытия.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Женева	4
5	Цюрих	6
6	Кот Д'Азур, Ницца	5
7	Пулково, СПб	8
8	Фарнборо, Лондон	7
9	Швехат, Вена	10
10	Схипхол, Амстердам	12

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