



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 14 (115) 7 апреля 2012 г.

Опять падают самолеты и вертолеты. Теперь уже иностранного производства. И вроде бы пострадавшие авиакомпании - не «живопырки», а все равно не получается летать безопасно. Аварии ATR-72 в Тюмени, Bell 407 в Татарстане и AW119 под Питером развеяли чиновничий миф о небезопасности отечественной техники. Теперь остается все валить только на людей. Однако не на всех, их есть две категории - те, кто всегда виновен (они обычно погибают в катастрофах), и те, кто остается в стороне (они обычно сидят в московских кабинетах). При том что все, в том числе и первые лица государства, говорят о системном кризисе в отрасли, реальные шаги по исправлению ситуации вылились в запрещение эксплуатации отечественных самолетов, введение требования минимального количества воздушных судов в парке авиакомпании и, на основании этого требования, приостановке или аннулировании свидетельств эксплуатантов у некоторых перевозчиков.

И здесь начинаются парадоксы. Под пристальный взор чиновников сразу попали российские авиакомпании, работающие в бизнес-авиации, как самый уязвимый сегмент. Первой жертвой стал «Як Сервис», который «прикрыли» с формулировкой «по факту авиационного происшествия» (а ЮТэйр летает как ни в чем не бывало... И где равенство всех перед законом?). Потом крайними «назначили» «Джеталлианс Восток» и «Джет-2000» (последнюю окончательно «добили» в марте).

Такой выборочный подход позволяет авиационным властям показать быстрый результат, однако, как видим, на безопасность полетов никак не повлиял. И самое печальное то, что российские бизнес-перевозчики по прежнему остаются в группе риска.



Цены на вторичном рынке пошли в рост

JETNET предупреждает, что показатели одного-двух месяцев не являются однозначной тенденцией. Тем не менее, это индикатор того, что восстановление продолжается, и в 2012 году этот тренд продолжится. **стр. 10**



Только грузы и бизнес-джеты

В Северо-Западном регионе может появиться еще один международный аэроузел: московская девелоперская компания предлагает построить в Усть-Луге грузовой аэропорт с небольшим пассажирским перроном для бизнес-авиации. **стр. 13**



Первый

В этом году исполняется 50-летие разработки бизнес-джета, который «открыл двери» в мир деловой авиации для российского авиационного сообщества. Мы попросили Евгения Бахтина рассказать о том, как появился этот самолет в нашей стране. **стр. 15**



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +2,48%; индекс стоимости: +0,49%

стр. 18



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Краснодарский край объявил тендер на поставку вертолета

Департамент госзаказа Краснодарского края объявил тендер среди потенциальных поставщиков на поставку вертолета для оказания экстренной медицинской помощи с медицинским интерьером (салон) и установленным медицинским оборудованием. Начальная (максимальная) цена контракта - 10 237 667,45 Евро.

Поставка Вертолета осуществляется в 3 (три) этапа: первый этап – Приемка Вертолета – не позднее 01.12.2012 года; второй этап – перелет (транспортировка) Вертолета к месту эксплуатации и его приемка в г. Краснодаре – не позднее 10.12.2012 года; третий этап – передача документации на Вертолет – не позднее 20.12.2012 года.

Как стало известно BizavNews в настоящее время в конкурсе принимают участие ООО Jet Transfer,

ООО «Евровертол», компания «Аэрогрупп» и Уральская вертолетная компания – Uralhelicom.

Компания Jet Transfer участвует в конкурсе с вертолетом Bell 429, «Евровертол» и Uralhelicom - EC 135, а компания «Аэрогрупп» с вертолетом MD Helicopter. Конкурс объявлен 20 марта и продлится до 23 апреля, а итоги будут подведены 5 мая.

По нашим данным все компании уже представили коммерческие предложения. Так, стоимость вертолета от компании «Евровертол» составит 11 349 734 евро, Уральская вертолетная компания – Uralhelicom – 10 020 460 евро, компания «Аэрогрупп» - 11 317 200 евро и Jet Transfer – 8 263 304 евро. Таким образом, средняя стоимость представленных вариантов составляет 10 237 674 евро.



Один из претендентов




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






Hawker Beechcraft задерживает годовой отчет

По предварительной информации Hawker Beechcraft получит в 2011 году рекордные убытки в размере около \$ 481,8 млн., в то время как в 2010 году убыток составил \$173,9 млн. Эти убытки включают в себя \$ 304,9 млн. средств, потраченных на реструктуризацию, но без учета обесценения активов. В 2010 году подобные издержки составляли \$ 40,5 млн.

Однако, эти цифры основаны на предварительной информации, так как компания не смогла подготовить годовой отчет к назначенному сроку – 31 марта 2012 г. Производитель обещает, что окончательный отчет будет опубликован 12 апреля.

Hawker Beechcraft в конце прошлой недели разослала уведомление о том, что компания ведет переговоры со своими кредиторами по ключевым позициям в отношении комплексной рекапитализации. «И если компания окажется не в состоянии разработать план и провести всеобъемлющую реструктуризацию, или обеспечить достаточную ликвидность для поддержания деятельности, то нет никаких гарантий того,

что компания сможет продолжить работу в качестве действующего предприятия», говорится в этом заявлении. Компания также ожидает, что в годовом отчете будет включена пояснительная записка независимой аудиторской компании.

На прошлой неделе The New York Times и Reuters распространили информацию о том, что производитель готовится к процедуре банкротства по Главе 11 Кодекса о банкротстве США.

Комментируя несвоевременную подачу годового отчета, генеральный директор Hawker Beechcraft Стив Миллер сказал, что большинство финансовых проблем компании, которое будет отражено в годовом отчете, показывает состояние компании на 31 декабря 2011 года. С того времени руководство производителя начало агрессивную политику выхода из кризиса, которая уже дала некоторые результаты. Достигнутое на прошлой неделе соглашение с кредиторами дало компании дополнительную ликвидность. И именно эти переговоры повлияли на срок выхода годового отчета.

Кроме того, задержка может быть связана с проблемами внедрения новой корпоративной системы отчетности SAP и трудностями в удержании и найме квалифицированных бухгалтеров и финансовых специалистов. Так, в феврале компанию покинул Кирстен Барток, вице-президент по финансированию клиентов и корпоративному развитию.

Чтобы решить проблемы внедрения системы отчетности, Hawker Beechcraft уже наняла компанию Alvarez & Marsal, которая специализируется на реструктуризации.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

5-я международная конференция
4 июня 2012 года, Москва, отель InterContinental

Форум деловой авиации — основная дискуссионная площадка для операторов деловой авиации, производителей деловых ВС, аэропортов и хэндлинговых компаний, представителей государственных органов.

В программе конференции:

- Состояние российского рынка деловой авиации глазами экспертов и производителей авиатехники;
- Влияние программы торговли квотами на выбросы (ETS) на развитие рынка бизнес-авиации;
- Модернизация инфраструктуры и роль деловой авиации в транспортном обеспечении международных спортивных мероприятий в России;
- Роль корпоративной авиации в развитии крупных компаний и экономик отдельных регионов.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ**
ATO.RU

МЕДИАПОДДЕРЖКА
Aviation Explorer
AVIA.RU
АЭВТОПОРТ
Russia & CIS Observer

За дополнительной информацией обращайтесь:
(495) 626-53-29, events@ato.ru, www.events.ato.ru



FL Technics получила EASA Part 21

FL Technics успешно завершил процесс сертификации на соответствие требованиям EASA Part 21 (Section A, Subpart J). Благодаря новому сертификату компания получила право на проведение незначительных модификаций и ремонта интерьера салона, а также связанных с этим изменений в авионике и конструкции воздушного судна.

Сертификат EASA Part 21 позволяет компании самостоятельно проводить незначительные модификации интерьера, охватывающие перепланировку кабины пилотов, меблирование, оборудование и ремонт кухни, реконфигурацию системы развлечений и улучшение других систем.

«Современные авиакомпании ожидают от провайдеров ТОиР комплексных пакетов услуг, которые включали бы, в том числе, индивидуально разработанный интерьер самолета. Сертификат EASA Part 21 позволяет нам значительно расширить перечень предоставляемых услуг. Мы рады, что наряду с высококачественным линейным и базовым техническим обслуживанием мы можем предложить нашим клиентам интерьерные решения для воздушных судов, которые соответствуют самым высоким авиационным стандартам и сертифицированы европейским регулятором авиационной безопасности», - говорит генеральный директор FL Technics Йонас Бутаутис.

FL Technics имеет все сертификаты EASA, необходимые для интегрированного технического обслуживания и ремонта узко- и широкофюзеляжных самолетов: EASA Part 145, EASA Part 147, EASA Part M и EASA Part 21.



Bell и Cessna сертифицировались в Праге

Bell Helicopter и Cessna Aircraft объявили о получении сервисным центром в Праге одобрения на техническое обслуживание, ремонт, капитальный ремонт авиационной техники согласно требованиям части 145 сертификата EASA.

«Совместный центр сервисного обслуживания Cessna Aircraft и Bell Helicopter является примером оказания первоклассного обслуживания и поддержки наших клиентов в Европе» – сошлись в едином мнении вице-президенты, отвечающие за сервисное обслуживание клиентов двух компаний - Дэнни Мальдонадо (Bell Helicopter) и Дэйв Брент (Cessna Aircraft).

Данный сертификат обеспечивает техническое обслуживание, инспекции, ремонт и капитальный ремонт компонентов вертолетов Bell 206, 407, 412, 427 и 429.

Сертификат позволяет компании Cessna Aircraft предоставлять услуги по базовому и линейному техническому обслуживанию всех систем, авионики и силовых установок для всех моделей самолетов Citation за исключением Citation Cj3, Cj4 и Citation X. Предполагается, что эти модели будут включены в список уже в 2012 году.

«Сервисный центр такого уровня расширяет наши возможности по выполнению технического обслуживания и ремонту как уже поставленных ВС, так и тех вертолетов Bell, которые будут поставлены в ближайшее время» - отметил Гордон Харвезон, генеральный директор Bell Helicopter в Европе. «Европейские операторы обладают большим флотом самолетов Cessna. Новый центр в Праге значительно расширит спектр предоставляемых услуг, учитывая



наш опыт работы в этом регионе» - сказал Скотт Нельсон, менеджер по сервисному обслуживанию Cessna в Праге.

В Праге также находится Европейский офис продаж Bell Helicopter. На территории этого центра будет расположен второй по счету мобильный центр клиентской поддержки Cessna Aircraft, который будет осуществлять техническое обслуживание самолетов на базе заказчика.



Из Pro Line 4 в Pro Line 21

Производитель авионики Rockwell Collins расширил список воздушных судов в своей программе модернизации системы Pro Line 4 в Pro Line 21. Теперь владельцы и операторы самолетов Astra SPX, Gulfstream G100 (ранее Astra SPX) и Bombardier Lear 60 могут обновить оборудование своих воздушных судов.

В рамках этой программы модернизации происходит замена дисплеев на основе электронно-лучевых трубок (ЭЛТ) в Astra SPX, G100 и Lear 60 на современные жидкокристаллические дисплеи (LCD). Таким образом, операторы получают новейшие возможности авионики, а также продление срока службы и увеличение остаточной стоимости своих самолетов.

Модификация авионики Pro Line 4 в Pro Line 21 с помощью замены дисплеев также доступна для бизнес-джетов Falcon 50EX/2000/2000EX, Beechjet 400A/Hawker 400XP. В результате обновления в приборную панель устанавливаются три или четыре больших 8-10 дюймовых ЖК-дисплеев, на которых отображается информация Интегрированной системы полетной информации Rockwell Collins (Integrated Flight Information System (IFIS)). Эта система дает пилотам доступ к электронным картам с высоким разрешением, графическому представлению погодной информации и расширенным навигационным картам.

Кроме того, операторы, перейдя на Pro Line 21, получают возможность доступа к перспективным технологиям, таким как ADS-B и протоколы Datalink, так как у этой системы открытая архитектура.

Falcon 2000S - год в небе

Новейший самолет Dassault Aviation - двухдвигательный Falcon 2000S – завершил первый год летных испытаний. На сегодняшний день опытные самолеты налетали около 300 часов в более 100 полетах.

Тщательная программа летных испытаний продемонстрировала и подтвердила ожидаемые характеристики Falcon 2000S. Оборудование крыла предкрылками и вертикальными законцовками, которые совместно работают на уменьшение посадочной скорости, а также уникальная система автоматического торможения, позволят новому бизнес-джету получить доступ в аэропорты с более короткими и сложными взлетно-посадочными полосами, по сравнению с любым другим самолетом в этой категории.

Первая часть испытаний включала в себя многочисленные тесты на подтверждение пилотажных качеств самолета, в том числе тесты на устойчивость, характеристики сваливания, продольную и поперечную управляемость и испытания в режиме отказов систем, а также взлет с отказавшим двигателем. Еще предстоит провести испытания, в которых будет оценена VMCG (минимальная скорость при разбеге, при которой в случае внезапного отказа критического двигателя возможно сохранять управление самолетом, используя только руль направления) и VMU (минимальная скорость отрыва), а также тест на работу воздухозаборников двигателей при возмущении потока вокруг двигателя и демонстрацию взлета



и посадки при максимальном боковом ветре.

«Falcon 2000S летает настолько хорошо, что многие летчики хотят управлять им вручную», говорит Жан-Луи Дюма, летчик-испытатель Dassault. «Мы обнаружили, что самолет хорошо управляется на всех этапах полета, предлагая очень большой запас безопасности».

На более поздних этапах процесса сертификации инженеры будут проверять и корректировать работу противообледенительной системы самолета, а также проверять интеграцию авионики нового поколения Easy II. Falcon 2000S также пройдет испытания, которые позволят ему получить допуск к крутым глиссадам, как, например, в аэропорту London City. Сертификация бизнес-джета ожидается в конце четвертого квартала 2012 года.

AVWest заказал пять Global 6000

Bombardier Aerospace объявила о том, что австралийская компания AVWest разместила твердый заказ на пять ультрадальних самолетов Global 6000, оборудованных новой кабиной экипажа Vision Flight Deck. Общая стоимость этого заказа в стандартной комплектации составляет около \$ 292,5 млн. США на основе прайс-листа 2012 года.

AVWest, крупный австралийский оператор деловой авиации, также владеет и управляет FBO Perth Jet Centre в аэропорте г. Перта. В настоящее время авиапарк перевозчика включает в себя самолеты Bombardier Challenger 604 и три Global Express XRS. В июне 2011 года AVWest также разместила твердый заказ на четыре Global 7000 и два Global 8000.

По словам президента Bombardier Business Aircraft Стива Ридольфи, AVWest и Bombardier имеют давние и прочные отношения, и производитель продолжает рассчитывать на благосклонность оператора к компании Bombardier и семейству самолетов Global.

«На сегодня Global 6000 - идеальное решение для дальних беспосадочных рейсов между городами», говорит директор AVWest Тим Робертс. «Кроме того, Vision Flight Deck и общее сходство с Global 7000/8000, которые мы заказали, делают его очевидным выбором для AVWest».

Напомним, что на прошлой неделе первый самолет семейства Global с кабиной Vision Flight Deck был передан заказчику.



Embraer готовится к росту

Embraer предупреждает, что восстановление рынка бизнес-джетов до уровня 2008 года скорее всего не случится ранее начала следующего десятилетия. Однако компания дает и оптимистичный прогноз - в лучшем случае докризисный уровень поставок новых бизнес-джетов будет преодолен в 2016 году.

Бразильский производитель полагает, что в период с 2012 по 2021 гг. будет поставлено от 8660 до 11275 новых бизнес-джетов. И 2012 год должен стать поворотным, так как наблюдаются положительные признаки на рынке, включая высокий спрос со стороны развивающихся стран, таких как Китай, а также рекордные прибыли американских корпораций. Однако, по мнению главного операционного директора Embraer Executive Jets Марко Пеллегрини, главный тормоз восстановления - это «упрямый» вторичный рынок бизнес-джетов.

Сам же Embraer уже потихоньку готовится к предстоящему росту. В скором времени производитель планирует расширить ассортимент бизнес-джетов до семи моделей, при том, что еще десять лет назад компания выпускала только один тип - Legacy 600. Первый из двух абсолютно новых средних бизнес-джетов, Legacy 500, впервые поднимется в воздух в третьем квартале 2012 года и будет введен в строй в конце следующего года, а меньший «брат», Legacy 450, начнет летные испытания во второй половине 2013 года, и через год после этого первый самолет поступит заказчику.

В течение последних нескольких недель Embraer завершил несколько этапов программы испытаний



Legacy 500. 13 марта прототип под номером 001 совершил первую пробежку, а 9 марта на втором опытном самолете впервые произведен запуск двигателей.

Между тем, производитель также работает над вводом в строй линии по сборке суперсредних Legacy 600/650 на совместном предприятии в Харбине, Китай. В настоящее время 200 сотрудников этого завода проходят переподготовку на сборку нового типа самолета. Однако Embraer пока не получил разрешения китайского правительства, тем не менее он надеется начать сборку в конце этого года и поставить первый бизнес-джет к концу 2013 года. Ежегодный объем производства запланирован на уровне 10 самолетов, но фактический выход будет зависеть от спроса. Эти бизнес-джеты будут предназначены только для китайского рынка.

По материалам Flightglobal



Чужие мысли

Что думают о нашем вертолетном рынке на Западе? Один из главных экспертов авиационных рынков, вице-президент аналитической группы Teal Group Corporation Ричард Абулафия (Richard Aboulaфия) нашел время и возможность сказать пару слов «о России для России».

It's a superb market. High resource prices, remote locations for resource extraction, high levels of wealth creation, and an aging fleet all mean great things for Russian helicopter demand.



Вы можете перевести сами, в моем переводе это звучит примерно так: «Это великолепный рынок. Высокие (мировые) цены на природные ресурсы, отдаленные районы для добычи ресурсов, высокий уровень благосостояния и состарившийся парк (вертолетов) все это открывает огромные возможности для спроса на российские вертолеты».

Не могу согласиться с высоким уровнем благосостояния (это скорее дань уважения), но в целом, логика рассуждений проста и понятна.

Евгений Матвеев, АвиаПорт.Ру



В начале 2012 года безопасность полетов ухудшилась

В начале 2012 года ситуация с безопасностью полетов деловой авиации в Соединенных Штатах стала хуже, чем была годом ранее. Количество авиационных происшествий с бизнес-джетами, зарегистрированными в США, в первом квартале 2012 года увеличилось по сравнению с тем же периодом прошлого года. Однако за этот период не произошло никаких происшествий с самолетами, не имеющими американской регистрации, при том, что годом ранее было шесть ЧП с такими бизнес-джетами.

Согласно статистическим данным, собранным изданием AIN, в первые три месяца 2012 года в трех происшествиях с участием зарегистрированных в

США бизнес-джетов погибли 14 человек и еще два на земле, причем два ЧП произошли за пределами США. В то же время, в первом квартале 2011 года не было несчастных случаев с участием зарегистрированных в США деловых самолетов. В первом квартале 2012 с двенадцатью зарегистрированными в США бизнес-джетами произошли авиационные происшествия без фатальных исходов, что на два больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В прошлом, ближайший первый квартал, когда аварийность была хуже, стал первый квартал 2008 года. Тогда аварий со смертельным исходом при участии зарегистрированных в США самолетов бизнес-класса было четыре, в которых погибло 15 человек.



Турбовинтовые самолеты, зарегистрированные в США, в первом квартале 2012 года показали лучший уровень безопасности полетов за последние три года. За этот период ни один человек не погиб. В то же время, в этом году количество пострадавших увеличилось до 14 человек по сравнению с прошлогодним уровнем в восемь пострадавших. За пределами США 12 человек погибли в трех происшествиях с неамериканскими турбовинтовыми самолетами, по сравнению с четырьмя авариями в первом квартале 2011 года, в которых погиб 21 человек.



В Украине появился новый Falcon 7X

Как стало известно BizavNews, компания GIS Aviation AVV приступила к эксплуатации самолета Falcon 7X. Новый бизнес-джет с бортовым номером P4-GIS будет базироваться в Киеве.



Самолет 2012 года выпуска был передан заказчику в середине марта текущего года. Планируется, что основными клиентами GIS Aviation AVV будут представители нефтяной и газовой отраслей Украины. Однако, по неофициальным данным, самолет принадлежит украинским бизнесменам братьям Игорю и Григорию Суркисам, имеющим собственные интересы во многих отраслях украинской экономики и, в частности, в футбольном бизнесе. Григорий Суркис в настоящее время - президент Федерации футбола Украины, а его младший брат Игорь — президент футбольного клуба Динамо (Киев). Поэтому для своих перемещений как внутри страны, так и за рубежом была создана компания GIS Aviation AVV, которая и будет заниматься эксплуатацией самолета. После передачи заказчику самолет был внесен в свидетельство эксплуатанта и 26 марта выполнил первый коммерческий рейс в Лондон.

В настоящее время в Украине летают 50 самолетов бизнес-авиации, из них 41 реактивный (без учета воздушных судов советского производства).

Выгодное предложение

NetJets Europe сегодня объявила о расширении зоны, в которой не взимается плата за перегон самолета. Полеты между 21 аэропортом, особенно важными для бизнеса Ближнего Востока и Европы, будут включены в эту зону. Данный шаг вызван растущим спросом со стороны клиентов компании на полеты в ключевые для бизнеса города региона. В зависимости от типа самолета, клиентам больше не придется оплачивать расходы, связанные с пустым перегоном самолета до пункта вылета и обратно, при полетах между Европой и этими ключевыми городами.



По данным NetJets Europe, за последние несколько лет спрос на полеты на Ближний Восток значительно возрос. В 2011 году рынок вырос на 9,2%, а спрос на полеты в некоторые страны увеличился еще значительно: например, в прошлом году число перелетов в сфере бизнес-авиации в Объединенные Арабские Эмираты возросло на 24%. Благодаря расширению зоны, помимо Ливана и Тель-Авива в нее войдут Иордания, Саудовская Аравия, Бахрейн, Катар, ОАЭ и Кувейт.

NetJets Europe предоставляет клиентам самые удобные варианты для путешествий на Ближний Восток. Расширение зоны бесплатного перегона самолета позволит клиентам совершать полеты в среднем на 15-30% дешевле, чем раньше.

Эрик Коннор, Председатель и Генеральный дирек-

тор NetJets Europe: «Ближний Восток становится все более важным направлением для наших клиентов, и наша задача обеспечить им безопасное и эффективное ведение бизнеса. На Ближнем Востоке личные встречи для заключения сделок даже более значимы, чем в Европе. Однако, пользуясь коммерческими авиалиниями, практически невозможно добраться до некоторых отдаленных пунктов назначения, в которые необходимо летать нашим клиентам из таких сфер как, например, энергетика».

«Расширение зоны бесплатного перегона самолета упростит и без того удобный и эффективный способ путешествовать, которым пользуются топ-менеджеры европейских корпораций и частные клиенты, летающие на Ближний Восток», - отмечает господин Коннор.



Airbus отметил в Японии

На прошлой неделе Airbus подписал контракт на поставку первого самолета ACJ 319 в Японию. Имя нового заказчика и детали сделки не разглашаются.

Известно только то, что японский заказчик объявил тендер на поставку самолета среди производителей, и победителем его стал Airbus с моделью ACJ 319. Как отмечают в Airbus Corporate Jets, самолеты семейства ACJ широко распространены во всем мире, особенно в странах Юго-Восточной Азии, и добавление в этот список Японии поможет производителю еще прочнее укрепиться на рынке этого региона, став одним из лидеров по поставкам лайнеров топ-сегмента.

Первый заказ из Японии на корпоративный лайнер Airbus совпал с другим значимым событием в деловой авиации этой страны. Со 2 апреля начал свою работу новый бизнес-терминал токийского аэропорта Нарита - Premier Gate. По случаю открытия терминала 30 апреля администрация аэропорта провела торжественную церемонию. Первым клиен-

том нового терминала стала компания Al Jaber Aviation, выполнившая первый рейс на 19-местном ACJ318.

Терминал рассчитан на топ-менеджеров, прилетающих в Японию, и других пассажиров, которые пользуются услугами бизнес-авиации. Бизнес-терминал в аэропорте Нарита является первым в районе Токио, хотя Международный аэропорт центральной Японии около Нагоя и аэропорт Кобе имеют подобные объекты. Новый FBO, расположенный в здании Japan Airlines, будет осуществлять деятельность возле терминала 2. В нем расположен свой собственный зал, а также пункты иммиграционного и таможенного контроля для облегчения процедур посадки и высадки пассажиров.

По мнению операционного директора Airbus Джона Лихи, корпоративные бизнес-джеты, такие как ACJ318, широко используются в качестве бизнес-инструмента компаниями из самых различных стран мира, помогая им развивать международные деловые отношения и стать полноправными субъектами всемирного делового пространства. «Мы рады присутствовать на открытии первого специализированного терминала бизнес-авиации в Токио, столице Японии, являющейся третьей по мощности экономики в мире: этот шаг поможет вашим компаниям найти путь к еще более активному росту и процветанию», - комментирует г-н Лихи.

Прием заявок на использование терминала начался со 2 апреля 2012 г. Плата за его использование будет составлять 250 000 иен (3060 долларов США) на



прилет. Максимальная продолжительность периода, в течение которого бизнес-джет имеет право оставаться на стоянке в аэропорту, будет увеличен с нынешних 14 дней до 30 дней.

Активность бизнес-джетов в аэропорту Нарита в 2010 году составила 1350 взлетно-посадочных операций, хотя их количество сократилось до 530 операций в прошлом году из-за последствий землетрясения и цунами в марте 2011 года, которое нанесло большой ущерб северо-востоку Японии.

В настоящее время в Японии насчитывается 210 самолетов бизнес-авиации, семьдесят из которых реактивные. Вертолетный парк японских владельцев по состоянию на февраль текущего года насчитывает 695 машин.



Цены на вторичном рынке пошли в рост

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в феврале 2012 года. Относительное количество выставленных на продажу воздушных судов в феврале 2012 года снизилось во всех сегментах по отношению к февралю прошлого года. Причем количество турбовинтовых самолетов на вторичном рынке уже существенно ниже уровня в 10%, что четко позиционирует его как «рынок продавца».

Количество сделок купли-продажи в сегменте бизнес-джетов увеличилось на 7,7% за два первых

месяца 2012 года, по сравнению с тем же периодом 2011 года. В то же время этот же показатель в сегменте турбовинтовых самолетов уменьшился на 8,7%. В вертолетном сегменте также произошло снижение активности покупателей – газотурбинные вертолеты покупали на 15,5% меньше, а поршневые - на 18,6%, чем годом ранее.

Вторичный рынок бизнес-джетов стал единственным, который показал снижение времени экспозиции с начала года по февраль 2012 (на 82 дня), по сравнению с 2011 годом. В остальных сегментах



рынка произошло увеличение времени продажи воздушных судов.

Одним из главных признаков восстановления вторичного рынка стал рост средней запрашиваемой цены во всех сегментах за период с начала года по февраль, по сравнению с 2011 годом. И если бизнес-джеты и поршневые вертолеты дорожают пока не очень сильно, то турбопропы и газотурбинные вертолеты показывают двузначные числа роста цены. Тем не менее, как и в предыдущем, январском, отчете, JetNet выделяет сегмент бизнес-джетов как наиболее сбалансированный по всем показателям. Здесь

продолжение ►

Worldwide Trends				
February	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,567	1,262	1,161	545
% of Fleet For Sale 2012	13.9%	9.4%	6.4%	5.9%
% of Fleet For Sale 2011	14.4%	10.5%	7.0%	7.0%
Change - % For Sale	(-0.5) pt	(-1.1) pt	(-0.6) pt	(-1.1) pt
January to February 2012				
Full Sale Transactions	320	188	164	127
Avg. Days on Market	346	313	407	340
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.053	\$1.390	\$1.677	\$0.242
YTD January to February 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	7.7%	-8.7%	-15.5%	-18.6%
Change - Avg. Days on Market	-82	63	19	86
% Change - Avg. Asking Prices	3.0%	19.1%	38.7%	7.6%

7,7%-ное увеличение сделок купли-продажи, уменьшение времени экспозиции и увеличение стоимости, наряду со снижением относительного количества выставленных на продажу самолетов. Другие же сегменты рынка пока не показывают таких результатов. Поддержанные турбовинтовые самолеты и оба сегмента вертолетов вошли в новый год с выраженным снижением продаж при увеличении времени экспозиции. И все это на фоне резкого роста средней запрашиваемой цены.

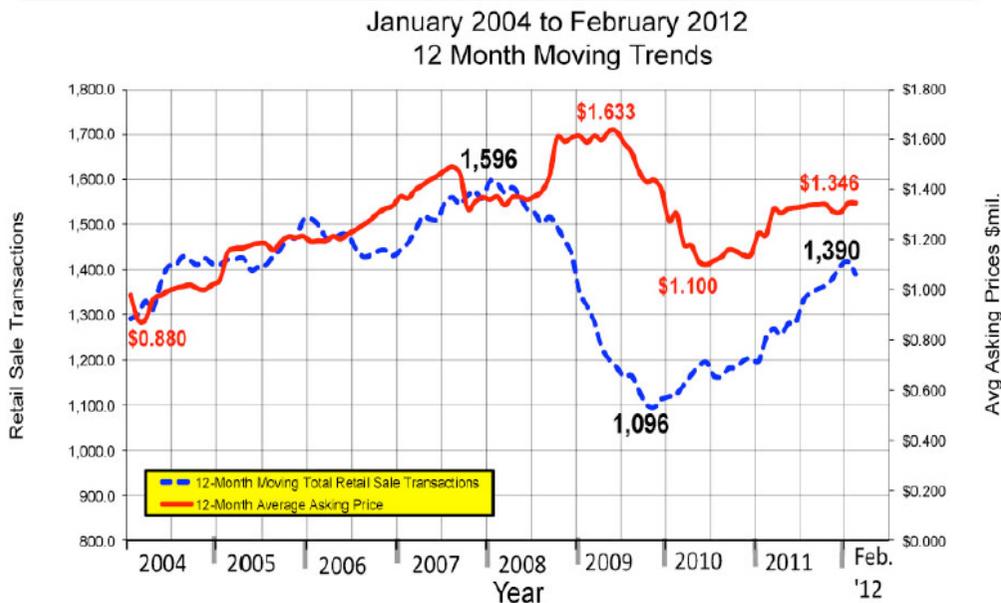
Вторая половина 2011 года была отмечена ясными, хотя и кратковременными, всплесками активности

(цены снизились, а продажи выросли), однако в первом квартале 2012 года рыночные показатели имели «плоский» характер.

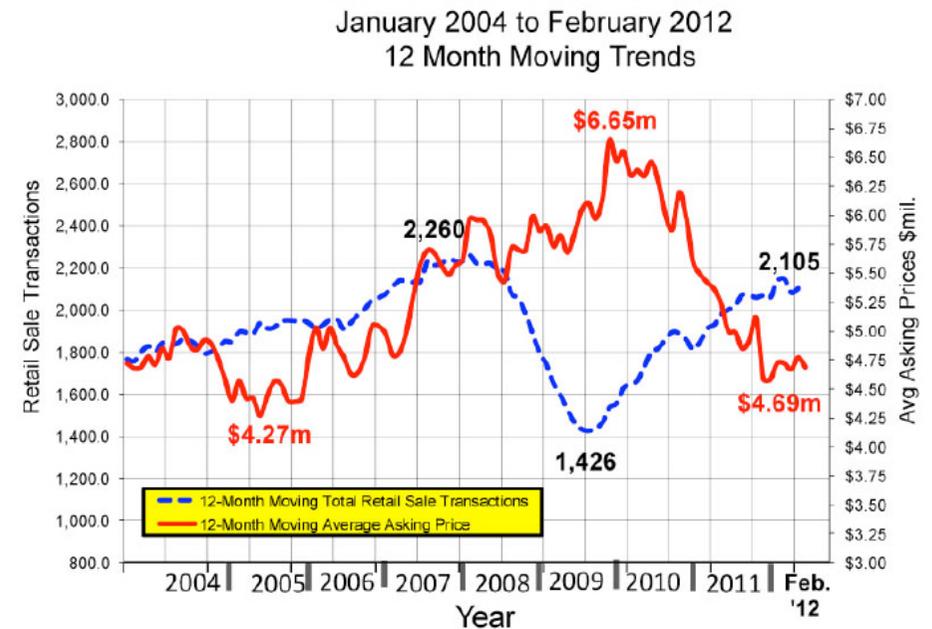
Подобную модель поведения показывает рынок турбовинтовых самолетов. В последние несколько месяцев 2011 года он показывал устойчивый рост сделок купли-продажи и стабильную среднюю запрашиваемую цену. И совсем иная картина наблюдается в январе и феврале 2012 года, когда количество операций купли-продажи снижалось, в то время как средняя цена предложения росла двузначными темпами.

В целом, рост цен является хорошей новостью для производителей, некоторые из которых были вынуждены распродавать «отказные» самолеты с большими скидками. Однако это не первое повышение цен после начала кризиса. Был временный рост в начале прошлого года. Исходя из этого JETNET предупреждает, что показатели одного-двух месяцев не являются однозначной тенденцией. На повышение цен может оказать влияние ряд факторов, в том числе сочетание продаваемых моделей. Тем не менее, это индикатор того, что восстановление продолжается, и в 2012 году этот тренд продолжится. 

Pre-owned Business Turboprop Aircraft “Retail Sale Transactions” vs. “Average Asking Price”



Pre-owned Business Jet Aircraft “Retail Sale Transactions” vs. “Average Asking Price”



Еріс начал тратить российские деньги

Месяц назад российский холдинг «Инжиниринг», крупный российский провайдер услуг по техническому обслуживанию воздушных судов, приобрел американскую компанию по изготовлению комплектов самолетов Eric Aircraft. И американский производитель, используя российские деньги, уже начал претворять в жизнь новую стратегию.

По словам президента Eric Aircraft Дуга Кинга, компания подала заявление в Федеральную авиационную администрацию США (FAA) на получение сертификата на модифицированную версию одномоторного турбовинтового самолета Eric LT. «И это является ключевым шагом в продвижении стратегии нового бренда компании», говорит г-н Кинг.

«Наш бизнес движется в сторону сертифицированного рынка», продолжает Кинг, добавив, что финансирование этого проекта является прямым результатом приобретения Eric Aircraft российской

компанией. Дуг Кинг уточнил, что Eric работает с компанией «Инжиниринг» с конца 2011 года.

Получивший в заявлении название E1000, самолет будет базироваться на основе Eric LT, который поставляется в разобранном виде, и сертифицируется как экспериментальный единичный экземпляр. Новый модифицированный самолет будет сертифицирован как серийный летательный аппарат и будет иметь улучшенные летные характеристики, а также соответствовать более строгим требованиям регулирующих органов.

«E1000 сможет летать на высоте 34 000 футов (10370 м), будет иметь скорость сваливания 61 узел (113 км/ч) и получит усовершенствованную электрическую систему», говорит Рич Финли, руководитель Eric по инженерно-летным испытаниям. «В настоящее время в эксплуатации находится 34 самолета Eric LT, и это существенно снижает риски для программы сертификации».

Eric Aircraft наняла несколько техников и инженеров для программы E1000. Летные испытания аэродинамических изменений, которые позволят снизить скорость сваливания и увеличить максимальную крейсерскую скорость, ведутся на арендованном Eric LT. Два дополнительных самолета будут использоваться для сертификационных тестов, причем второй самолет будет в полной мере соответствовать окончательному облику E1000.



Eric LT поставляется в разобранном виде

Eric Aircraft сейчас рассматривает различные варианты оборудования E1000 новой авионикой и двигателями. В результате есть вероятность того, что поставщики для программы LT - Garmin, с авионикой G900X, и Pratt & Whitney Canada, с двигателем PT6-67A – могут смениться. Выбор новых партнеров намечен на лето этого года.

По словам главы Eric Aircraft, E1000 будет продаваться по цене \$ 2,5 млн., в то время как сборный LT стоит \$ 1.95 млн. И клиентам, которые заказывают LT, будет предоставлена возможность получить сертифицированный самолет. Дуг Кинг ожидает, что сертификация закончится через два-три года.

По материалам Flightglobal



Только грузы и бизнес-джеты

В Северо-Западном регионе может появиться еще один международный аэроузел: московская девелоперская компания предлагает построить в Усть-Луге грузовой аэропорт с небольшим пассажирским перроном для бизнес-авиации. Правда на пути проекта стоит юридическое препятствие – два года назад город и область обязались не строить никаких современных аэропортов до 2040 года.

О намерении построить грузовой аэропорт недалеко от морского порта Усть-Луга заявила компания «Мультимодальный комплекс Усть-Луга». Согласно проекту аэропорт сможет принимать грузовые самолеты Ан-124 «Руслан», Боинг-747-400F и аэробус А-380-800F. Кроме того, предполагается, что там будут перроны для 9 самолетов бизнес-класса и 10 вертолетов. Комплекс зданий аэропорта будет состо-

ять из нескольких терминалов: большого грузового и маленького пассажирского; здесь же будут находиться и таможенные службы, а также гостинично-офисные здания. Общая площадь комплекса вместе со взлетно-посадочной полосой должна составить 300 га, длина самой полосы будет 3760 м, ширина – 60 м.

Как говорят в ООО «Мультимодальный комплекс Усть-Луга», сейчас грузы, которые прибывают в Усть-Лугу на судах, отправляются дальше либо по железной дороге, либо на фурах, что занимает время. В компании надеются, что после строительства аэропорта будет выбираться воздушный путь, особенно если конечная цель назначения груза – город в Сибири или на Дальнем Востоке. Одновременно в ООО «Мультимодальный комплекс Усть-Луга» заявляют, что их проект будет только грузовым, а пассажирский терминал рассчитан только на тех представителей бизнеса, чьи грузы проходят через порт. Инвестиции в строительство аэропорта оцениваются примерно в 700 млн евро, срок реализации – 3-5 лет с начала работ.

Правда пока проект существует только на бумаге. Год назад ООО «Мультимодальный комплекс Усть-Луга» заключило соглашение о сотрудничестве с известным австрийским строительным концерном Strabag, 25% которого до 2009 года принадлежало структурам Олега Дерипаски. Предполагается, что, если реализация проекта все же начнется, то Strabag будет генеральным подрядчиком, а финансирование будет вестись в рамках государственно-частного партнерства. Правда, кто может быть основным инвестором, пока непонятно. Что касается самого

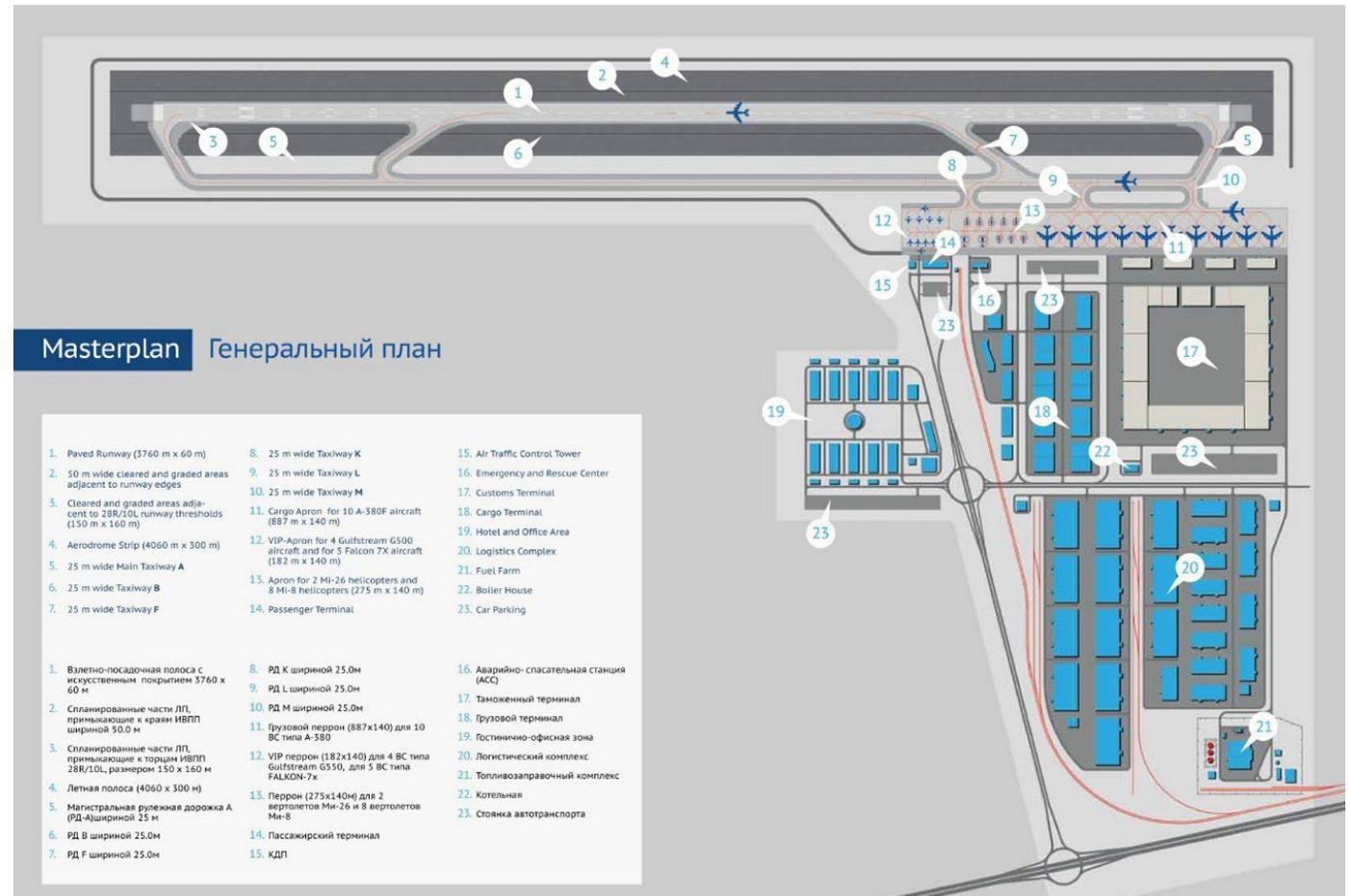


продолжение ►

ООО «Мультимодальный комплекс Усть-Луга», то в компании не раскрывают, какие именно структуры стоят за проектом. По данным СПАРК, уставной капитал компании – 11 млн рублей, а ее единственным владельцем является московский бизнесмен Алексей Пучкин, который также владеет рядом столичных девелоперских фирм.

Еще один существенный момент: даже если бы завтра о готовности вложиться в проект заявил бы сразу десяток банков, то это бы не означало, что он переходит в стадию реализации. Дело в том, что в 2009 году тогдашний губернатор Петербурга Валентина Матвиенко и глава Ленинградской области Валерий Сердюков подписали соглашение «О партнерстве в сфере авиационной деятельности». В пункте 4 этого документа указано, что оба региона обязуются не проводить мероприятия, «направленные на создание на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового аэропорта гражданской авиации, обслуживающего коммерческие воздушные перевозки», причем речь идет как о грузовых, так и о пассажирских перевозках.

Очевидно, что данное положение в первую очередь защищает Пулково: уже в следующем году после подписания данного соглашения петербургский аэропорт перешел под управление компании «Воздушные Ворота Северной Столицы» («ВВСС»; консорциум с участием ВТБ, немецкого Fraport и греческой Corvelozos Group). «ВВСС», проведя реконструкцию и построив новый терминал, будет эксплуатировать Пулково до 2039 года, а в 2040 истечет срок соглашения между Петербургом и Ленинградской областью. Напомним: недавно координационный совет по реконструкции аэродрома на Бычьем поле в Крон-



штадте заявил о проекте создания на острове Котлин международного аэропорта, откуда можно будет летать в Лашеенранту. Общая стоимость этого проекта оценивается в 5 млн евро, но и он пока

существует лишь на бумаге – никаких конкретных договоренностей с инвестором еще не достигнуто.

Источник: Фонтанка.ру

Первый

В этом году исполняется 50 лет первого полета бизнес-джета, который буквально «открыл двери» в мир деловой авиации для российского авиационного сообщества. Это De Havilland DH 125, также известный как Jet Dragon, а в нашей стране известен более поздний его вариант ВАе-125.

В феврале 1961 года компанией «de Havilland Aircraft Company» был анонсирован новый деловой самолет. Турбореактивный бизнес-джет был создан на основе восьмиместного Dove с поршневым двигателем, который, в свою очередь, был вдохновлен летательным аппаратом Dragon – его компания выпускала в 30-х гг. Названный как Jet Dragon, он был оснащен двумя турбореактивными двигателями Bristol Siddeley Viper 20, установленными на пилонах в хвостовой

DH-125-1A в аэропорту Хитроу, 1971 г



части фюзеляжа, имел крейсерскую скорость 800 км/ч и дальность полета - 2400 км.

Выкатка первого прототипа DH-125 состоялась в июле 1962 года. Первый полет продолжительностью 56 минут состоялся 13 августа 1962 года. Второй прототип впервые поднялся в небо 12 декабря того же года. Оба самолета интенсивно использовались в программе сертификационных испытаний, к которой позже подключили и первый серийный лайнер, оснащенный двумя ТРД Viper 520 и отличавшийся от прототипов крылом на 0,91 м большего размаха и удлиненным на 1,20 м фюзеляжем.

DH-125 стал последним самолетом марки de Havilland - производителя в 1960 году поглотил концерн «Hawker Siddeley Group», но самолет некоторое время продавался под индексом HS-125.

Когда компания Hawker Siddeley объединилась с British Aerospace в 1977 году, название этого бизнес-джета было изменено на ВАе 125 . Потом, когда в 1993 году British Aerospace продала свое подразделение деловых самолетов компании Raytheon, самолеты получили название Raytheon Hawker.

История эксплуатации HS-125 в России тесно связана с компанией АВКОМ. Поэтому мы попросили Президента Группы компаний АВКОМ Евгения Бахтина рассказать о том, как появился и эксплуатировался этот самолет в нашей стране.

Евгений Юрьевич, почему первым «западным» деловым самолетом в России стал именно HS 125?

В начале 90-х прошлого века компания АВКОМ успешно сотрудничала с британской компанией BRITISH AEROSPACE по вопросам эксплуатации новейшего авиационного радиоэлектронного и навигационного оборудования гражданских воздушных судов и продвижения на формирующийся российский авиарынок воздушных судов бизнес-класса, в то время (да и сейчас) не производившихся авиапромышленностью СССР.

Выпущенная в то время (1992г.) новинка BRITISH AEROSPACE – HS-125-1000 – настолько понравилась руководству обретавших все большую самостоятельность бывших республик СССР, что руководитель Туркменистана принял решение приобрести этот самолет для своих поездок. Такой самолет был поставлен ему в 1993 г. HS-125-1000 стал первым иностранным гражданским воздушным судном,

продолжение 

приобретенным за время Советской власти. Компания АВКОМ сопровождала этот проект, включая оказание помощи в подготовке экипажа, адаптации и переводе технической документации, а также в эксплуатационной поддержке.

В период взаимодействия с BRITISH AEROSPACE (BAE) нам удалось договориться с ними о предоставлении с октября 1993 г. АВКОМу в долгосрочную аренду HS-125-700 для выполнения коммерческих чартеров для российских и иностранных предприятий в России, и это несмотря на очевидные риски для BAE, связанные с нестабильностью ситуации в то время в России. Примечательно, что подписание арендного контракта происходило 04 октября 1993 г. - в день начала танкового обстрела Белого дома и, находясь в офисе АВКОМА на последнем этаже гостиницы Аэрофлот, можно было видеть и слышать взрывы снарядов. К чести наших коллег из BAE явное свидетельство политической нестабильности не повлияло на их решение, хотя и заставило сократить процедуры подписания и спешно уехать в аэропорт.

Затем, после успешного курса обучения наших пилотов на английской базе BAE, через месяц после подписания контракта, первый HS-125-700 приступил к работе в АВКОМе. Примечательно, что серийный номер первого в России HS-125-700 был 007. Спустя несколько месяцев, второй HS-125-700, закупленный российским владельцем, начал эксплуатироваться компанией «Меридиан».

Буквально в течение пары лет российский флот HS-125 вырос до 7 единиц, и самолет прочно завоевал популярность среди российских клиентов бизнес-авиации как надежная, удобная и комфортабельная машина, превосходящая аналоги по всем показателям.



Рабочая лошадка HS-125-700 с российской регистрацией

Смог ли этот самолет на первом этапе ввода в эксплуатацию заменить своего «одноклассника» - Як-40?

Самолеты Як-40 и HS-125-700 разные по классу машины и, конечно же, HS-125-700 вдвое превосходящий Як по скорости и дальности полета и на 50% меньшим расходом авиатоплива, быстро завоевал симпатии наших клиентов.

Насколько HS-125-700 отличался от своих российских аналогов?

В 90-е годы HS-125-700 по сравнению с российскими самолетами был воздушным судном следующего

поколения. Прекрасное навигационное оборудование с использованием длинноволновой системы позиционирования, программируемый автопилот, высокая степень автоматизации управления, позволяли экипажу из двух пилотов надежно и уверенно выполнять полеты в простых и сложных метеоусловиях, в то время как на российских самолетах экипажи из 4-5 человек часто теряли ориентировку, совершали невынужденные ошибки при заходах на посадку в сложных условиях. Техническое обслуживание HS-125-700 также было достаточно простым с большими межремонтными интервалами, непри-

вычными для российской системы ТОиР. В целом, не в обиду нашим авиастроителям, которые делают прекрасные машины, но для других целей, переход с отечественных устаревших АНов и ЯКов на HS-125 - это как с «РАФика» (был такой микроавтобус Рижского производства) на Мерседес.

Как проходило обучение персонала на новый тип?

Обучение пилотов на HS-125-700 происходило в Англии, на базе BRITISH AEROSPACE с широким использованием трехосевого тренажера, абсолютно адекватно имитирующего реальное выполнение полета, что также выгодно отличало процесс подготовки от отечественной практики. Первыми российскими пилотами, освоившими HS-125-700, были летчики-испытатели ГосНИИГА, идеально подготовленные к восприятию новой авиатехники. Поэтому, когда после успешно пройденного курса тренажерной подготовки, мы приступили к летным проверкам требовательного инструктора-экзаменатора английского Civil Aviation Authorities (CAA), проблем с летной проверкой и получением допуска на этот тип самолета не возникло даже у меня, обладавшего к тому времени минимальным летным опытом.

Ваша компания – пионер отечественного рынка, и именно Вы дали начало большого пути HS 125 в российском небе. Расскажите, а какое у Вас личное отношение к этой машине?

Как у коммерсанта, так и как у пилота, у меня самое теплое и уважительное отношение к этому изделию британской авиационной инженерии, которое во многих отношениях опередило другие самолеты такого типа.



АТЦ АВКОМ-Д проводит все формы ТОиР HS-125

В классе midsize бизнес-самолетов HS-125 обладает самой большой кабиной, наибольшей дальностью беспосадочного полета, высокими показателями эксплуатационной надежности (dispatch ability), меньшими удельными эксплуатационными расходами на ТОиР. Чартеры на HS-125 легко продаются, а эффективность его коммерческой эксплуатации наиболее высокая среди аналогичных воздушных судов.

Все самолеты серии HS-125 имеют прекрасную аэродинамику, легко управляемы и зачастую «прощают» пилотам легкие ошибки пилотирования. Пилотажно-навигационное оборудование, особенно последних моделей, позволяет выполнять полеты в сложных метеоусловиях вплоть до категории IIIa

ИКАО, а использование современных средств синтетической визуализации практически исключает навигационные ошибки экипажа, что особенно важно для полетов на высокогорные аэродромы или в аэропорты с наличием высотных препятствий в зонах захода. Мне довелось пилотировать HS-125 на всех континентах, и всегда этот самолет демонстрировал исключительную надежность, как в знойной Африке, так и в морозной Якутии или экстремально влажной Азии.

Словом, я необъективно влюблен в этот самолет и считаю его выдающимся достижением авиационно-конструкторской мысли.

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 в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	26	16	29	17	9	11	36	153
Великобритания	13	66	146	44	3	52	26	266
Франция	39	96	116	67	4	33	73	259
Италия	22	49	41	44	10	18	71	68
Австрия	7	34	7	15	3	21	2	29
Швейцария	12	63	69	29	19	2	37	180
Россия	9	24	49	28	6	19	3	297

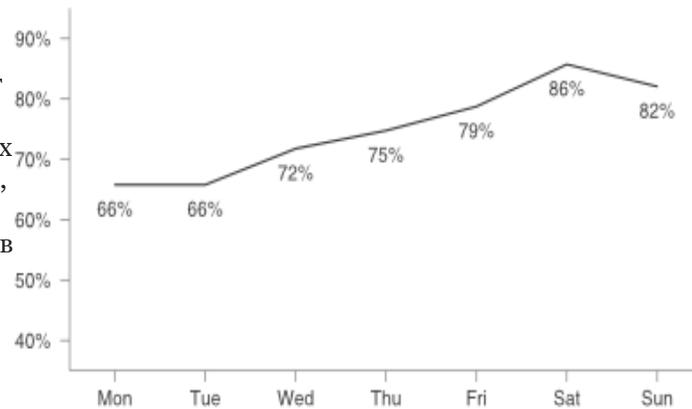
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	14	3	4	4	3	2	2	16
Великобритания	4	28	4	3	0	5	2	16
Франция	3	9	8	3	3	12	4	14
Италия	5	4	4	3	0	1	2	2
Австрия	2	3	2	1	4	1	1	5
Швейцария	2	2	5	2	2	1	1	9
Россия	3	0	4	1	2	0	2	22

Индекс наличия свободных самолетов

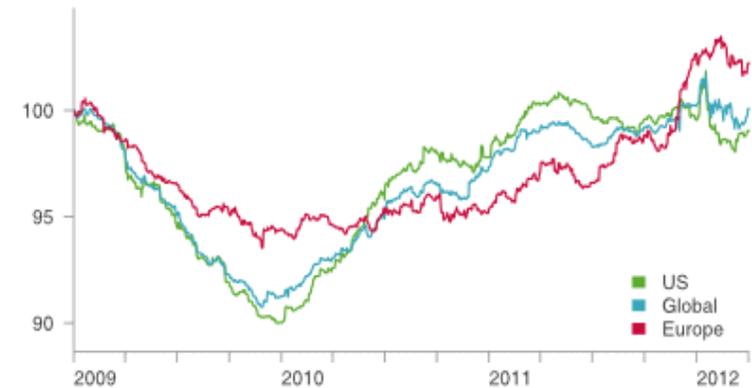
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

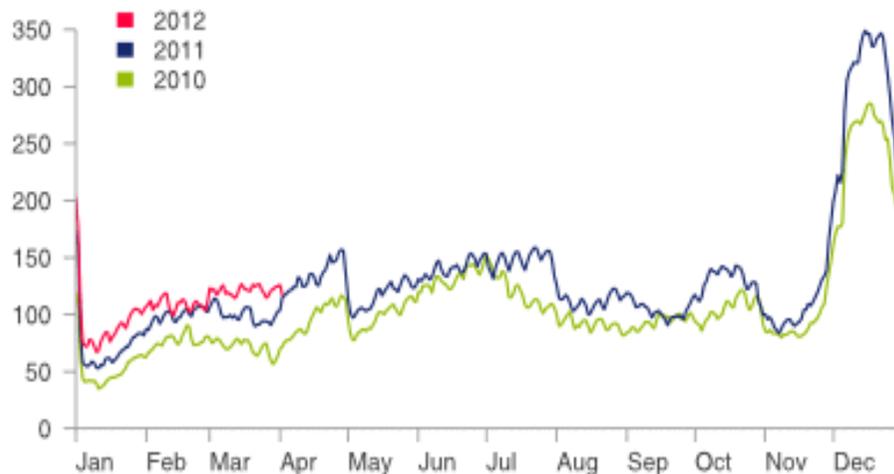
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 680	€ 1 646	€ 1 605
Cessna Citation Excel	€ 2 792	€ 2 714	€ 2 805
Bombardier Challenger 604	€ 4 717	€ 4 789	€ 4 650

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, 27 Cessna Citation Excel и 37 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лутон, Лондон	2
4	Женева	4
5	Кот Д'Азур, Ницца	7
6	Пулково, СПб	6
7	Цюрих	10
8	Фарнборо, Лондон	5
9	Шамбери	9
10	Линате, Милан	16

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