



Ближний Восток, наряду с Азиатским регионом, сейчас для производителей бизнес-джетов является одним из “спасательных кругов”. И проходящую обычно в конце года выставку Dubai Airshow, которая имеет в своей программе существенную часть, посвященную деловой авиации, производители не могут пропустить. Тем более, что это мероприятие завершает год, и на нем могут быть подведены предварительные итоги. Ждем вестей из Дубай!

Российские события на этой неделе вращались в основном, как и обычно в последнее время, вокруг устаревшей инфраструктуры и проблем управления этим “беспокойным” хозяйством. Пошли слухи о смене руководства аэропорта Шереметьево, Минтранс откладывает на год введение в эксплуатацию нового ЦУПа Московского региона, и оказывается, что большинство авиационных тренажеров в России не соответствуют международным нормам. Однако переход от советских норм и методов организации авиационной отрасли к международным все-таки имеет у нас свой особый привкус. ГЛОНАСС скоро может прописаться в российских аэропортах, и тогда предстоит хлопотная работа по сертификации и оснащению самолетов иностранного производства такими системами.



Неточный заход на посадку

Группа “Промышленные инвесторы” предложила правительству внедрить процедуру “неточного захода на посадку” воздушных судов в российских аэропортах с использованием навигационных приборов ГЛОНАСС или совмещенных ГЛОНАСС/GPS. **стр. 9**



Оптимизм на исходе

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых воздушных судов за сентябрь и первые девять месяцев 2011 года. **стр. 10**



Показатели еще падают, но темп уже ниже

7 ноября 2011 г. GAMA выпустила отчет по поставкам и стоимости самолетов авиации общего назначения за девять месяцев 2011 года. Темп падения поставок в сравнении с предыдущим отчетом за первое полугодие 2011 года, существенно снизился. **стр. 11**



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: -15,4%; индекс стоимости: +0,02%

стр. 14

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

В тройке

Нюрнбергский перевозчик Aero-Dienst, хорошо известный на российском рынке, продолжает модернизацию своего флота и активизирует полеты из нового FBO в Оберпфaffenхофене (Oberpffaffenhofen).

В начале ноября компания получила второй самолет Cessna Citation CJ3, рассчитанный на перевозку до десяти пассажиров. Компания, образованная в 1958 году, сейчас имеет парк в 10 самолетов: LEARJET 45XR, LEARJET 60, LEARJET 35A, FALCON 900, DORNIER 328 JET (медицинский вариант), Citation CJ3 и турбовинтовой Beechcraft Super King Air. По количеству воздушных судов и выполненным рейсам оператор занимает третье место в рейтинге немецких авиакомпаний сегмента бизнес-авиации. Первое место, как и в прошлом году, остается за DC Aviation. В планах перевозчика на 2012 год – приобретение до четырех самолетов пассажироместимостью до десяти пассажиров. С 2010 года два самолета компании на постоянной основе базируются в московском аэропорту Внуково-3.

Аэропорт Оберпфaffenхофен, расположенный между Мюнхеном, Аугсбургом и Ландсбергом вдоль шоссе A96, идеально подходит для бизнес-путешественников, так как равноудален от крупных деловых центров. Кроме того, аэропорт располагает современной инфраструктурой для обслуживания самолетов различной размерности и ангаром для всесезонного хранения воздушных судов, и при относительно небольшом трафике бизнес-самолетов время для подачи заявки обслуживания сведено к минимуму. Но основной базой компании является аэропорт Нюрнберг, где перевозчик имеет собственное FBO и центр технической поддержки самолетов.



DC Aviation: летать быстрее и безопаснее

Немецкое Федеральное авиационное управление (Luftfahrt-Bundesamt/LBA) допустило оператора DC Aviation к выполнению полетов на самолетах ACJ319 VVIP по стандартам ETOPS 180. Ранее эти самолеты авиакомпании эксплуатировались с учетом требований ETOPS 120.

Как отмечают в компании, соответствие новым требованиям позволит спрямлять маршруты и существенно экономить время, топливо и, как следствие, уменьшить финансовые расходы, особенно при осуществлении трансатлантических перелетов. Так, например, время в пути при выполнении рейса Лондон – Барбадос сокращается на час, а экономия топлива достигает в среднем двух тонн. Все это становится возможным благодаря применению более прямых маршрутов полета с аэронавигационным запасом топлива в 180 минут.

Сертификации предшествовали тщательные процедуры тестирования LBA. В ближайших планах компании – провести сертификацию и других лайнеров, находящихся в парке перевозчика.

ETOPS (Extended-range Twin-engine Operational Performance Standards – в официальном документе расшифровывается как акроним Extended Twin



OperationS) – нормы, особые требования к выполнению полетов на двухмоторном самолете на малоориентированной местности, разработанные Международной организацией гражданской авиации – ИКАО. По нормам ETOPS маршрут двухмоторного самолета должен быть построен таким образом, чтобы он постоянно находился в пределах определенного времени полета до ближайшего аэродрома, где можно было бы совершить аварийную посадку в случае отказа одного из двигателей.

Это позволило урегулировать правила полетов через океан, пустыню либо полярные зоны для двухдвигательных самолетов, большая часть которых приходится на сегмент бизнес-авиации.

В 1953 году Федеральное авиационное агентство США ввело «правило 60 минут», согласно которому двухмоторные самолеты обязаны были находиться в пределах 60 минут полета до ближайшего аэродрома. ИКАО же расширила зону действия правила до 90 минут, для ухода на запасной аэродром на двух двигателях. Этим правилом пользовались в основном европейские компании.

В начале 80-х годов прошлого века в ИКАО была создана экспертная комиссия по ETOPS для обоснования увеличения допустимых интервалов до 120 минут и выработки соответствующих норм и правил. После долгих обсуждений был утвержден документ ИКАО, известный как Приложение 6, который допускал полеты двухмоторных самолетов на удалении более 60 минут от аэродрома при выполнении определенных условий.

Успешная безаварийная эксплуатация двухмоторных самолетов, согласно ETOPS 120, позволила ИКАО выпустить приложение, обозначающее критерии для ETOPS 60, 120 и 180 минут.



ABS Jets капитализируется

Чешский оператор ABS Jets разместил пятилетние облигации, что дополнительно смогло привлечь порядка 450 млн. крон (приблизительно \$25 млн.). Срок размещения составил пять лет под 6.5% годовых. Проценты будут выплачиваться два раза в год в марте и сентябре, а стоимость одной облигации составляет 3 млн. крон.

В настоящее время облигации торгуются на Пражской фондовой бирже со сроком погашения до сентября 2016 года. Как считают в компании, дополнительная эмиссия позволит оператору существенно продвинуться в реализации среднесрочных планов развития перевозчика, связанных с модернизацией флота и инфраструктуры.

В текущем году компания ABS Jets сделала ряд заявлений, касающихся значительного расширения компании. В мае 2011 на выставке EBACE компания объявила о совместном проекте с австрийской Avcon Jet по созданию центра периодического обслуживания самолетов Embraer в киевском аэропорту Борисполь. В конце сентября ABS Jets открыла новый ангар общей площадью 6000 кв.м, доведя таким образом общее количество ангаров в пражском аэропорту Ruzyně до четырех. А с января 2012 года оператор усиливает свое присутствие в Братиславе, где компания будет представлять услуги по обслуживанию в интересах третьей компании, базирующейся в столице Словакии.

Компания ABS Jet известна на рынке не только как эксплуатант и поставщик полного спектра услуг бизнес-авиации, но и как уполномоченный представитель компании Embraer по продажам в Восточной Европе. На базе перевозчика функционирует авторизованный сервисный центр.

Berkshire Hathaway получает прибыль

Berkshire Hathaway отчиталась за третий квартал 2011 года. В структуру инвестиционной компании Уоррена Баффета входят оператор долевого собственности NetJets и компания FlightSafety International.

Согласно отчету, прибыль до вычета налогов «других подразделений» Berkshire Hathaway, в которые как раз и входят эти компании, поднялась на 15 процентов, до \$281 млн., по сравнению с тем же периодом прошлого года. Это произошло благодаря повышению спроса на обучение пилотов в FlightSafety и более высоким доходам NetJets.

Это подразделение получило доход в третьем квартале \$1914 млн., что на 6% больше, чем годом ранее. Доходы NetJets в третьем квартале выросли на \$54 млн., но снизились на \$11 млн. за первые девять месяцев, по сравнению с соответствующими периодами прошлого года. Более благоприятные курсы обмена иностранных валют, более высокие доходы и немного лучшая операционная рентабельность помогли долевого провайдеру в улучшении финансовых показателей. Однако некоторые непредвиденные расходы, связанные с планированием расположения самолетов и сборы из-за отмены заказов самолетов несколько нивелировали эти достижения.

Тем не менее, на общем доходе этого подразделения Berkshire Hathaway положительно сказалась деятельность FlightSafety, которая увеличила доходность из-за увеличения спроса на обучение от региональных авиакомпаний и сегмента бизнес-авиации.

Первый Phenom 300 для Jet Aviation

В конце октября в штаб квартире компании Embraer в Сан-Жозе-дус-Кампус, Бразилия, состоялась официальная церемония передачи самолета Phenom 300 для швейцарской компании Jet Aviation (эксплуатироваться бизнес-джет будет в подразделении Jet Aviation Business Jets). Новый самолет будет базироваться в Цюрихе и выполнять внутриевропейские рейсы.

В настоящее время Jet Aviation управляет более чем 200-ми самолетами различных классов и размерностей и осуществляет свою деятельность на всех континентах. Ввод в эксплуатацию нового типа самолета позволит более эффективно удовлетворять потребности клиентов при полетах на небольшие расстояния. Кроме этого, самолет способен взлетать и садиться на короткие полосы, что значительно расширит географию его применения. В ближайшем году поставки самолетов этого класса продолжатся, отметили в компании.

Phenom 300, спроектированный бразильской авиастроительной компанией Embraer, совершил свой первый полет весной 2008 года. Он обладает высокой скоростью и большой дальностью полета. Phenom 300 использует мощные двигатели Pratt & Whitney - PW 535-E, позволяющие пролетать 3 300км с двумя пилотами и шестью пассажирами на борту без остановок и дозаправок.



Пакетный сервис

Dassault запускает программу снижения стоимости подготовки самолетов к эксплуатации “Falcon Dispatch Plus”. Эта пакетная программа технического обслуживания предназначена для всех самолетов семейств Falcon 2000 и Falcon 900.

Программа “Falcon Dispatch Plus” разработана производителем в сотрудничестве с авторизованными сервисными центрами Dassault Falcon и основана на тщательном анализе авиапарка из более 900 самолетов Falcon. Во время этого анализа специалисты Dassault выяснили, какие изменения и улучшения были наиболее эффективными в снижении затрат и времени простоя самолетов.

Пакет “Falcon Dispatch Plus”, состоящий из специфических сервисных бюллетеней и установки новых частей, был разработан и адаптирован для каждого самолета. Применение этого нового пакета обходится значительно дешевле, чем выполнение тех же самых сервисных бюллетеней по отдельности. Кроме того, пакет “Falcon Dispatch Plus” может быть выполнен без дополнительных простоев в течение 2A-Check. Эта программа осуществляется бесплатно на всех самолетах, зарегистрированных в FalconCare.

По словам старшего вице-президента по работе с клиентами Dassault Falcon Жака Шове, в дополнение к оптимизации простоя и обеспечения максимальной работоспособности самолетов Falcon, операторы смогут снизить финансовые и технические риски, которые могут быть вызваны неожиданными простоями самолета.

Программа “Falcon Dispatch Plus” может быть выполнена в любом из 35-и авторизованных сервисных центров и собственных центров Dassault Falcon.



Невозможно отказаться

Швейцарский авиаброкер LunaJets, известный в Европе как один из пионеров дисконта в бизнес-авиации, анонсирует новый сервис для полетов в европейском пространстве LunaBusinessPlus – “самолет на сутки по фиксированной цене”.

Данное предложение включает перелеты на четырехместных самолетах класса VLJ, Cessna Mustang, из наиболее популярных аэропортов Европы, среди которых Амстердам, Брюссель, Франкфурт-на-Майне, Джерси, Лондон (Лондон-Сити, Фарнборо, Лутон), Лугано, Люксембург, Милан (Линате), Мюнхен, Париж (Ле Бурже) и Цюрих. Цена перелета по этой программе начинается от 5200 евро. Все самолеты, предлагаемые для данной категории перелетов, имеют средний возраст 2,5 – 3 года.



Безусловно, экономия очевидна. И новая программа набирает обороты. Даже для держателей карт оплаченных летных часов разница составляет порядка 60 процентов, что весьма ощутимо при постоянных перелетах в одни и те же пункты назначения в течение дня. Особо стоит отметить, что цена перелета фиксирована: в нее входят топливные, аэропортовые и иные сборы. Кроме этого отсутствует ограничение по датам и времени вылета, а заявка принимается за 90 минут до планируемого перелета.

Проанализировав результаты работы программы, в компании уверены, что в середине 2012 года они, возможно, выйдут и на восточноевропейский рынок бизнес-перевозок, включая Россию. В настоящее время LunaJets активно предлагает empty leg перелеты из Москвы по различным направлениям, используя воздушные суда практически любой размерности и дальности полетов, от небольших Cessna Mustang до Gulfstream GV. При этом стоимость, также как и по программе LunaBusinessPlus, весьма привлекательна.

И как подтверждение правильного ценового предложения, в последнее время среди российских клиентов сформировался определенный спрос на перелеты с помощью Luna Jet в Северную Америку и Ближний Восток, отмечают в компании.



Еще три бизнес-джета

Швейцарский оператор VistaJet объявил о размещении твердого заказа на три новых самолета Bombardier - один Global 5000 и два Challenger 850. Общая стоимость заказа составляет около 110 млн. долларов США, на основе прайс-листа 2011 года. Теперь общая стоимость бизнес-джетов, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет более 2 млрд. долл. США.

Новые заказы последовали всего через месяц после поставки трех новых самолетов Challenger 605. Это решение следует в русле стратегии компании сосредоточиться на средних и больших самолетах с большой дальностью полета, для закрепления лидирующих позиций компании на рынках Бразилии, России, Индии, Нигерии и Китая (BRINC). В целом, нынешний заказ позволит флоту VistaJet к 2015 году достичь размера свыше 60 самолетов.

Компания также продолжает модернизировать свой флот: к концу года будут получены 6 новых Learjet 60XR. Тем самым сохраняется стремление компании поддерживать средний возраст флота менее двух лет при условии, что ни один самолет не будет старше трех лет.

Томас Флор, основатель и председатель VistaJet, сказал: “Этот последний заказ является нашим ответом на быстрорастущий спрос в странах BRINC и на других быстроразвивающихся рынках. В настоящее время на эти рынки приходится более 75% всех наших рейсов. В то же время, наши клиенты предъявляют жесткие требования нашему флоту на географию полетов длительностью от пяти до десяти часов”.

Как быстро можно улететь из Москвы?

Роман Абрамович закончил давать свидетельские показания в лондонском суде, где Борис Березовский пытается взыскать с владельца “Челси” около 6 млрд. долларов за нарушение договоренностей. На девятый день своего выступления в суде Абрамович рассказал, почему выбрал стратегию стараться избегать публичных заявлений и не общаться с журналистами, а “тихонечко заниматься бизнесом”. По словам предпринимателя, такую позицию он выбрал в самом начале своей карьеры, когда еще во времена кооперативного движения заработал первые, “по тем временам приличные деньги”.

В четверг, 10 ноября 2011, адвокат Абрамовича напоследок задал своему клиенту несколько уточняющих вопросов. В частности, он попросил Абрамовича рассказать о том, сколько времени занимает организация вылета частного самолета из Москвы на юг Франции. Установление этого факта важно для процесса, так как у сторон есть разногласия по поводу времени проведенных встреч.

По словам миллиардера, с момента, когда он решал куда-то отправиться, до фактического вылета проходит от 4 до 6 часов. Роман Абрамович объяснил, что в этом вопросе все не так просто, как с автомобилями, где “сел и поехал”. Нужно выполнить множество формальностей, а также привезти экипаж и заправить самолет.

Самая непростая часть, по его словам, – согласование полета с Евроконтролем. Кроме того, “Российская Федерация должна вас выпустить со своей территории”, добавил Абрамович. “Если вы все заранее не согласовали, то можете два часа в



Boeing 767 Романа Абрамовича

аэропорту просидеть, в лучшем случае, а то и вообще никуда не улететь”.

Путь от его дома или офиса до аэропорта, по словам Абрамовича, занимает “полтора, а то и два часа в зависимости от пробок”.

Судья поинтересовалась, может ли самолет быть всегда заправлен?

“Там есть какие-то правила безопасности”, – ответил Роман Абрамович и попытался объяснить, что самолет нужно в любом случае заправлять перед каждым вылетом, потому что, среди прочего, объем топлива зависит от того, куда надо лететь, так как самолет не должен садиться с переполненными баками.

По итогам этих рассуждений бизнесмен сообщил судье, что с момента принятия решения до вылета из Москвы проходит шесть часов.

Рассмотрение дела продолжается. В ближайшие дни суд должен продолжить слушать свидетельские показания.

По материалам Русской службы BBC



Rizon Jet покупает четыре Learjet 85

Катарский оператор Rizon Jet подписал контракт с компанией Bombardier на поставку в 2015 году новых «композитных» джетов Learjet 85. Об этом официально будет объявлено на открывающейся на следующей неделе выставке Dubai Air Show 2011.

По мнению руководителей Rizon Jet, удачное сочетание новых технологий и технических характеристик самолета позволит компании эффективнее работать на привычных для оператора рынках. Новые самолеты планируется эксплуатировать по принципу сезонности. Например, в зимний период самолеты будут эксплуатироваться на ближневосточных направлениях, а в летний - на европейских. К 2015 году компания планирует открыть свое представительство и FBO в Великобритании и поставить два самолета LearJet 85 на постоянное базирование. В качестве претендентов на новый FBO выступают Лондон и Манчестер.

В настоящее время компания, базирующаяся в Дохе, эксплуатирует самолеты Challenger 605 и Hawker 900XP. До конца 2011 года компания получит еще два новых самолета: Bombardier Global 5000 и Hawker 900XP.

Напомним, что в конце октября компания Bombardier Aerospace анонсировала запуск производства новой модели делового самолета среднего класса Learjet 85, а также подтвердила свои намерения завершить процесс сертификации в 2013 г. По словам вице-президента Bombardier Business Aircraft и генерального управляющего программы Learjet Ральфа Акса, фаза критического рассмотрения проекта завершена с положительным результатом. Летом были проведены первые опытные испытания конструкции по стандартам Федеральной авиационной службы США (FAA).

Royal Jet – королевский показатели в 2011 году

Royal Jet, один из ведущих операторов деловой авиации в ОАЭ, показал лучшие результаты своей деятельности за всю историю существования компании. Так, за первые девять месяцев текущего года рост по основным показателям деятельности составил 30 процентов к аналогичному периоду 2010 года. До конца года эта цифра увеличится по прогнозам еще на два-четыре процента.

Президент и главный исполнительный директор Royal Jet, Шейн О'Хара, говорит: «Мы очень довольны такими показателями. Наше решение продолжать вкладывать средства в продукт и услуги на фоне продолжающихся сложных рыночных условий показало свою состоятельность. Мы также получили определенные дивиденды от улучшения операционной эффективности по всем направлениям нашей деятельности, благодаря введению долгосрочной программы переориентации нашего бизнеса».

Еще одним важным фактором улучшения показателей работы Royal Jet была способность компании индивидуально строить свои планы по экспансии на международные рынки. Это, прежде всего: создание оперативной базы в Саудовской Аравии, инвестиции в брокерский бизнес и назначение нового Генерального директора по продажам в Омане и Индии. Именно в этих регионах наблюдался значительный рост доходов компании.



Еще одним приоритетным направлением компания считает модернизацию воздушного флота. В декабре 2010 года компанией Royal Jet был повторно введен в эксплуатацию после многомиллионной модернизации Boeing Business Jet, салон которого, по мнению аналитиков, является на сегодняшний день одним из лучших в плане дизайна и комфортности. В настоящее время компания эксплуатирует десять воздушных судов: пять Boeing Business Jet (три из них в медицинском варианте повышенной комфортности), один 18-ти местный LINEAGE 1000, два G300 (самолеты также переоборудованы в медицинскую версию), один Gulfstream IV и один LEARJET 60.

Компания Royal Jet была образована в 2003 году в Абу Даби и бесценно управляется своим основателем шейхом Хамдан бин Мубарак Аль Нахайяна.

Производители торопятся на Dubai Airshow 2011

С 13 по 17 ноября 2011 в Дубай пройдет 12-я ежегодная выставка Dubai Airshow. Как и в предыдущие годы, свою продукцию в ОАЭ привезут ведущие компании со всего мира. Не станет исключением в этом году и сегмент бизнес-авиации. Сразу несколько лидеров авиационной индустрии покажут на статической стоянке свои модели самолетов и вертолетов.

Gulfstream Aerospace продемонстрирует три своих бизнес-джета, включая высокоскоростной G150, Gulfstream G450 и ультрадальний G550. Также компания проведет 14 ноября специализируемый семинар и круглый стол для операторов и клиентов с ближневосточного региона. По словам президента компании Ларри Флинна, Dubai Airshow - реальная площадка для продвижения своей продукции в этом столь значимом для компании регионе, что показал и опыт предыдущего салона, когда Gulfstream Aerospace удалось получить твердые и предварительные заказы от многих операторов.

Не отстают от Gulfstream и коллеги по цеху. Бразильский производитель Embraer продемонстрирует линейку своих флагманов: Legacy 650 и Lineage 1000. За последние несколько лет ближневосточный рынок для Embraer также весьма существенен. Так, за два года в этом регионе компаниями были проданы более чем 30 самолетов, начиная от легких реактивных Phenom 300 до сверхбольших Lineage 1000, в том числе новейший Legacy 650, первый заказ на который был получен в прошлом месяце. Кроме того, Embraer открыл три собственных авторизованных сервисных центра: два для бизнес-авиации (в Дубае и Абу-Даби) и один для коммерческих самолетов (в Египте).

На статике можно будет увидеть и два самолета Dassault. Это флагман Falcon 7X и Falcon 2000LX. Бизнес европейского производителя в регионе также весьма



удачен. Более 40 процентов заказов всех Falcon 7X приходится именно на ближневосточный рынок. В рамках работы авиасалона официально будет передан компании Empire Aviation Group третий самолет Falcon 7X.

А компания Bombardier на статической экспозиции покажет четыре самолета из своей линейки, в том числе средний самолет Learjet 60 XR, суперсредние Challenger 300 и Challenger 605, а также бизнес-джет с большим салоном Challenger 850.

Hawker Beechcraft объявил, что на дубайском шоу покажет свои коммерческие, военные и самолеты для специальных миссий. На статической экспозиции будут представлены флагман компании Hawker 4000, а также Hawker 900XP, Beechcraft Premier IA, Beechcraft King Air 350i и King Air 250. Компания также покажет свой самолет-демонстратор для специальных миссий King Air 350ER и учебно-тренировочный Beechcraft T-6C.

Dubai Airshow - авиационная выставка, носящая статус международной. Она является крупнейшей на Ближнем Востоке, а также самой быстрорастущей выставкой достижений авиационной индустрии в мире. Первая сессия Дубайской авиационной выставки состоялась еще в 1989 году, и с тех пор Dubai Airshow только укрепил свои позиции. Традиционно, Dubai Airshow проводится с периодичностью раз в два года под патронажем Его Высочества шейха Мухаммеда Бин Рашид Аль Мактума и под эгидой Вице-президента и Премьер-министра ОАЭ, Правительства Дубая. В организации события участие принимают компания F&E Aerospace совместно с Дубайским международным аэропортом, Правительством Дубаи. Кроме этого, событие поддерживают Вооруженные Силы ОАЭ. Dubai Airshow традиционно посещают Главы Правительств, представители Министерств и другие VIP-персоны.

G650 будет сертифицирован в два этапа

Сверхдальний Gulfstream G650, по ожиданиям производителя, получит сертификат FAA в этом году. Это произойдет в сроки, задуманные первоначально, при анонсе этой программы. Однако сертификация G650 будет проходить в два этапа - после предварительной (временной) сертификации в этом году, в начале следующего года последует выдача полного сертификата типа на самолет.

“Предварительный сертификат типа (Provisional type certification (PTC)) позволит нам начать отправлять “зеленые” самолеты G650 на конечные фазы оборудования, что позволит остаться в графике поставок. Ведь клиенты должны получить готовые самолеты во втором квартале 2012 года”, рассказал порталу AINonline старший вице-президент по продажам и маркетингу Gulfstream Скотт Нил.

По данным компании Gulfstream, в контрактах, заключенных с клиентами на поставку самолета, есть пункт о признании предварительного сертификата типа в качестве одного из этапов сертификации. Скотт Нил добавил: “Контракты носят конфиденциальный характер, но PTC позволяет нам выдерживать обещанные клиентам сроки поставки и подтвердить нашу цель в 10-12 “зеленых” поставок в этом году”.

В предварительной сертификации самолетов нет ничего нового. FAA создало систему временных сертификатов типа, чтобы помочь авиакомпаниям начать обучение экипажей и изучить особенности эксплуатации новых самолетов в то время, пока идет финальная стадия сертификации. “Предварительная сертификация, это как мини-договор между FAA и производителем: да, вы близки к завершению, и мы все стремимся к финишу и получению полного сертификата типа на воздушное судно”, разъяснили суть этого этапа в FAA.

При предварительной сертификации производителям необходимо доказать FAA, что “самолет является безопасным для полетов, отвечает нормам летной годности и подходит под требования предлагаемого сертификата типа”. Однако производитель имеет право отключить некоторые системы, которые еще не прошли окончательную сертификацию в ходе промежуточного этапа, и временный сертификат типа будет включать список этих систем и ограничений.

Предварительная сертификация не является новшеством в мировой бизнес-авиации и для компании Gulfstream. Таким образом сертифицировались GV (1996 г.), G550 (2002 г.), Citation Sovereign (2003 г.) и Hawker 4000 (2004 г.).

А компания Eclipse Aviation (бывший производитель Eclipse 500) при продвижении на рынок нового самолета продемонстрировала контраст (негативным образом) между предварительной сертификацией и полным сертификатом типа. 27 июля 2006 года на AirVenture в Ошкаше тогдашний генеральный директор компании Верн Рэберн провел пресс-конференцию, на которой объявил о сертификации Eclipse 500. При более подробном изучении сертификата стало ясно, что остались нерешенными проблемы с авионикой, которые имели решающее значения для получения полного сертификата двухмоторным VLJ.

Тем не менее, практику предварительной сертификации применяют также авиационные власти Бразилии и Австралии.

По словам Скотта Нила, предварительный сертификат типа в последние 15 лет был распространен в программах разработки воздушных судов авиации общего назначения. Как правило, такие документы также получают производители

во время ожидания обновлений программного обеспечения систем самолетов.

В случае с G650, одним из факторов применения практики предварительной сертификации стала катастрофа опытного самолета в апреле 2011 г. Однако г-н Нил пояснил, что компания с самого начала программы предполагала возможность получения временного документа в случае сбоев в графике испытаний. Кроме этого, на решение получить предварительный сертификат повлияло то, что сейчас уже летает пять серийных самолетов, и PTC позволит начать их оборудовать интерьером и вспомогательными системами.

Компонентами, которые еще нуждаются в тонкой настройке для полной сертификации, стало программное обеспечение авионики. Пока программное обеспечение авионики не дает возможность получить PTC для системы управления полетом, и поэтому автопилот, система автоматического газа и системы HUD/EVS будут в нерабочем состоянии.

Также во время периода предварительной сертификации опытные самолеты будут осуществлять полеты при несколько большей скорости отрыва переднего колеса от ВПП и скорости набора высоты, так как впереди еще предстоят дальнейшие испытания взлетно-посадочных характеристик, которые будут проводиться уже после получения PTC.

Gulfstream имеет заказы на 200 самолетов G650, и сроки их поставок расписаны до 2017 года. В настоящее время уже семь серийных самолетов совершили испытательные полеты.



Неточный заход на посадку

Группа “Промышленные инвесторы” предложила правительству внедрить процедуру “неточного захода на посадку” воздушных судов в российских аэропортах с использованием навигационных приборов ГЛОНАСС или совмещенных ГЛОНАСС/GPS. Данная инициатива согласуется с планами авиавластей оснастить весь авиапарк спутниковым навигационным оборудованием.

В октябре такие предложения были направлены заместителю председателя правительства Сергею Иванову, сообщил “Известиям” президент “Промышленных инвесторов” Сергей Генералов.

“Мы считаем, что широкое применение данного метода в сочетании с использованием систем искусственного видения (EFVS) может существенно повысить безопасность полетов, особенно при осуществлении посадок в условиях ограниченной видимости в небольших региональных аэропортах, не оборудованных наземными инструментальными посадочными системами”, пояснил свое предложение Генералов.

Официальная позиция чиновников по этому поводу пока неизвестна. Впрочем, Межгосударственный авиационный комитет (МАК) уже поддержал эти предложения, сообщил источник, близкий к организации. В Росавиации не смогли дать комментария по этому вопросу.

Для внедрения нового в России метода потребуется внести изменения в действующие федеральные авиационные правила и еще в ряд нормативных документов. Кроме того, необходимо будет провести высокоточную геодезическую съемку препятствий в районах аэродромов, что позволило бы создать электронную базу, необходимую для использования в

системах раннего предупреждения о приближении к земле (TAWS), добавляет Генералов. Это позволило бы увеличить точность определения пространственного положения самолетов при совершении захода на посадку.

Реализовать данные предложения Сергей Генералов предлагает на базе производственных возможностей петербургской компании “Транзас”, в развитие которой “Промышленные инвесторы” вложили около 1,5 млрд рублей.

Стоимость приборов ГЛОНАСС/GPS не будет радикально отличаться от просто GPS, считает главный редактор агентства “АвиаПорт” Олег Пантелеев.

Впрочем, серьезная сложность может возникнуть с установкой такого оборудования на воздушные суда иностранного производства, которые российские авиакомпании активно закупают. Источник “Известий”, близкий к МАКу, говорит, что в ближайшем будущем это практически невыполнимая задача, поскольку потребуется одобрение приемников ГЛОНАСС зарубежными авиационными властями, а также проведение переговоров с разработчиками импортной авиатехники.

Но в конечном итоге, считает Пантелеев, с учетом высокого потенциала российского рынка перевозок, иностранные авиапроизводители вполне могут пойти на то, чтобы интегрировать совмещенные навигационные приборы в бортовые системы своих воздушных судов.

В настоящее время в России разрешено использовать на воздушных судах бортовые приборы GPS (после проведения контрольных испытаний). Такая

практика была внедрена еще в 1998 году приказом Федеральной авиационной службы. Однако в то время применять эти навигационные приборы допускалось исключительно на этапе основного полета, то есть вне зоны аэродромов. В 2002 году Минтранс разрешил использовать стационарные приемники GPS для выполнения неточного захода на посадку, но лишь в случае соблюдения комплекса необходимых условий. В гражданской авиации существуют несколько систем захода на посадку (иными словами, методик), которые делятся на точные и неточные в зависимости от бортового и наземного оборудования. Неточные методы в основном используются при полетах в небольшие аэропорты, не оборудованные радиотехническими средствами захода на посадку.

Между тем, после крушения летом этого года в Карелии самолета Ту-134 стало понятно, что пилоты российских авиакомпаний систематически нарушают утвержденный регламент использования приемников GPS. Одной из причин этой катастрофы стал заход на посадку по GPS в сложных метеоусловиях и с нарушением действующих требований. В Росавиации провели проверку и пришли к выводу, что этот случай носит не единичный характер.

График поэтапного оснащения гражданских воздушных судов аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS уже подготовлен Министерством транспорта. Все отечественные самолеты и вертолеты, выпускаемые после 2011 года, должны быть укомплектованы приборами с системой ГЛОНАСС. А те, что были выпущены в России ранее, должны быть дооборудованы до 2015 года. На иностранной авиатехнике российских авиакомпаний эти приборы должны появиться только с 2017 года.

Источник: Известия

Оптимизм на исходе

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых воздушных судов за сентябрь и первые девять месяцев 2011 года.

Ключевые результаты при сравнении сентября 2011 с сентябрем 2010 года, а также с начала года.

“Запасы” на вторичном рынке продолжают медленно снижаться (сентябрь 2011 против сентября 2010)

- Относительное количество продающихся бизнес-джетов снизилось с 15,1% до 13,8%;
- Относительное количество продающихся турбовинтовых самолетов снизилось с 10,7% до 10,1%;
- Относительное количество продающихся газотурбинных вертолетов снизилось с 7% до 6,6%;
- Относительное количество продающихся поршневых вертолетов снизилось с 6,6% до 6,4%.

Динамика сделок купли-продажи показала разнонаправленные результаты (с начала 2011 года по сравнению с 2010 годом)

- Сегмент бизнес-джетов показал двузначный процентный рост, на 11,0%;
- Турбовинтовые самолеты продаются хуже, снижение составило 0,9%;
- Оба сегмента вертолетов показывают двузначное снижение: газотурбинные на 11,6%, поршневых на 17,6%.

Динамика средних цен показывает разнонаправленные результаты

- Поршневые вертолеты подорожали на 5,6%;
- Остальные сегменты показали снижение цен: бизнес-джеты на 19,7%, турбовинтовые самолеты на 12,9% и газотурбинные вертолеты на 13,8%.

Среднее количество дней экспозиции по-прежнему на очень высоком уровне

- Все сегменты вторичного рынка показывают уровень более 300 дней;
- Все сегменты вторичного рынка увеличили среднее время экспозиции в сентябре, за исключением турбовинтовых самолетов, которые продаются на 25 дней быстрее.

Несмотря на то, что вторичный рынок продолжает демонстрировать улучшение, все показатели в течение первых девяти месяцев 2011 года не спешили показывать хорошие темпы восстановления. Однако нынешние уровни значительно улучшились по сравнению с минимумами последних двух лет.



Экономика США (предварительная оценка за 3 квартал 2011)

Рост реального валового внутреннего продукта (ВВП), то есть производство товаров и услуг, производимых рабочей силой и оборудованием, находящимся в Соединенных Штатах, в третьем квартале 2011 года составил в годовом исчислении 2,5 процента (то есть, в период между концом второго квартала и концом третьего квартала). Такие предварительные данные выпустило 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				
September	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,508	1,316	1,175	585
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	10.1%	6.6%	6.4%
% of Fleet For Sale 2010	15.1%	10.7%	7.0%	6.6%
Change - % of Fleet For Sale	(-1.3) pts.	(-0.6) pt.	(-0.4) pt.	(-0.2) pt.
January to September 2011				
Full Sale Transactions	1,473	865	808	726
Avg. Days on Market	373	325	389	305
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.333	\$1.192	\$1.215	\$0.226
January to September 2011 vs. 2010				
% Change - Sale Transactions	11.0%	-0.9%	-11.6%	-17.6%
Change - Avg. Days on Market	18	-25	42	1
% Change - Avg. Asking Prices	-19.7%	-12.9%	-13.8%	5.6%

Показатели еще падают, но темп уже ниже

7 ноября 2011 г. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила отчет по поставкам и стоимости самолетов авиации общего назначения за девять месяцев 2011 года. Темп падения поставок в сравнении с [предыдущим отчетом](#) за первое полугодие 2011 года существенно снизился, если сравнивать с 2010 годом. Это связано с некоторым увеличением поставок бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в третьем квартале 2011 года по сравнению с третьим кварталом 2010 г.

За три квартала 2011 года поставки самолетов авиации общего назначения (general aviation) снизились на

9,8%, по сравнению с тем же периодом 2010 года, с 1361 самолета (2010 г.) до 1227 самолетов (2011 г.). Общая стоимость всех поставленных самолетов авиации общего назначения за этот период составила 12,1 млрд. долларов США, и по сравнению с тем же периодом 2010 г. упала на 10,2 процента (13,5 млрд. долларов США).

“Цифры поставок и выручки показывают некоторое улучшение по сравнению с резким падением этих показателей в первой половине 2011 года”, сказал Пит Банс, президент и главный исполнительный директор GAMA. “Однако, учитывая неопределенность

экономики на традиционных рынках Северной Америки и Европы, сейчас не время для нового, чрезмерного бремени, которое хочет наложить правительство на полеты авиации общего назначения. Неправильная налоговая политика, выбранная в отношении нашей отрасли, таит в себе угрозу рабочим местам. Политики должны сосредотачиваться на инициативах, которые поощряют инвестиции в нашу промышленность и в рост рабочих мест”.

Поставки поршневых самолетов в течении девяти месяцев 2011 года составили 577 самолетов, что на 8,8% меньше по сравнению с 633 поставками за тот же период 2010 года. Турбовинтовых самолетов с начала года поставлено на 5,9% меньше, чем в 2010 году - 223 самолета в 2011 году и 237 самолетов в 2010 году. В сегменте реактивных самолетов поставлено 427 машин, или на 13% меньше по сравнению с 491 бизнес-джетами, поставленными в первые девять месяцев прошлого года.

Отчет о поставках в третьем квартале 2011 г.



Общие поставки за девять месяцев 2011 г. в сравнении с 2010 г.

Сегмент	2010	2011	Изменение
<i>Поршневые</i>	424	387	-8,7%
<i>Турбовинтовые</i>	157	143	-8,9%
<i>Реактивные</i>	355	261	-26,5%
ВСЕГО	936	791	-15,5%
СТОИМОСТЬ	\$ 9,4 млрд.	\$ 7,3 млрд.	-22,3%



20 лет - полет нормальный

Вместе с восстановившей свою независимость Эстонией, авиакомпания AVIES празднует свое рождение. 11 ноября 1991 года авиакомпания была занесена в Коммерческий Регистр Эстонской Республики.

AVIES стала первой в Эстонии авиакомпанией, основанной на частном капитале, которая предлагала услуги в сфере авиа-такси.

Пятнадцать лет назад еще не было того, что на сегодняшний день понятно и привычно. Во время становления фирмы не были сформированы политические, экономические, юридические и финансовые предпосылки для становления независимой, опирающейся на частный капитал авиакомпании. Опыт и навыки принесли с собой летчики и техники Аэрофлота. Были лишь благие намерения основателей компании, и все получилось. Законодательство, регулирующее летную деятельность, появилось позже.

Сегодня авиакомпания AVIES заняла прочное место на эстонском авиационном рынке, имеет твердую позицию в странах Балтии, также в Северных странах. У фирмы современный парк самолетов, обученный на высшем уровне летный и технический персонал.

География летной деятельности расширяется с каждым годом. AVIES давно выросли из узких национальных рамок. Наши самолеты летают от Средиземного моря до Северного Ледовитого океана, от Средней Азии до Скандинавии. Расширяется круг клиентов, пользующихся нашими услугами. И поэтому уже никого не удивляет постоянное присутствие воздушных судов перевозчика в российских аэропортах.



Jetstream 31

С 2001 года AVIES выполняет регулярные пассажирские рейсы на острова, в том числе западный остров Эстонии – Сааремаа, Хийумаа, Кихну. Это плавное продолжение осуществляемых на протяжении многих лет чартерных полетов между островами Балтийского моря, особенно популярных в летний туристический период. В этом направлении рынок предлагает возможности для расширения на многие годы. Летом 2002 года открылась авиалиния Сааремаа – Готланд. Успех этой линии дает основание для развития аналогичных регулярных чартеров.

Растет спрос на грузовые полеты. Опыт, полученный при организации перевозки курьерской почты DHL, дал компании хорошую исходную позицию для развития деятельности в этом направлении.

Вступление Эстонии в Евросоюз значительно ужесточило для компании конкурентную борьбу за рынок авиаперевозок и привело к дефициту рабочей силы в стране. Нехватка пилотов и значительно более высокий уровень их заработной платы в

странах Западной Европы создает препятствие к дальнейшему развитию деятельности перевозчика. Поэтому стратегической целью Avies является мощное развитие фирмы и использование активной маркетинговой политики, усиление и расширение своей позиции на европейском авиационном рынке услуг, в том числе в наземном обслуживании самолетов. И вот как видят изменения ситуации в Avies топ менеджеры перевозчика:

- пополнение парка самолетов, также в направлении развития услуг бизнес-класса;
- реструктуризация организации и повышение уровня управления в соответствии с требованиями и рисками авиационного рынка;
- постоянное совершенствование стратегического планирования и управления инвестициями;
- дальнейшее развитие технической базы и оказание услуг наземного обслуживания самолетов;
- соответствие авиакомпании директивам и требованиям Европейского Союза.

Первым самолетом, который приобрела авиакомпания, был американский PIPER CHIEFTAIN 31/350, прибывший в аэропорт Таллинн в марте 1992 года. Ему был присвоен регистрационный номер ES-PAG.

Второй подобный самолет с бортовым номером ES-PAH приземлился в Таллинне в апреле этого же года. 30 марта 1992 года экипаж авиакомпании выполнил первый коммерческий рейс по маршруту Таллинн - Хельсинки - Таллинн.

В мае 1997 года воздушный флот AVIES пополнился первым самолетом чешского производства Let 410 UVP, бортовой номер ES-PLI, в феврале 1999 года - вторым самолетом этого же типа с регистрационным номером ES-PLB. Первый коммерческий рейс в Хельсинки на этом типе самолета был совершен 20 мая 1997 года по контракту с курьерской фирмой DHL. В настоящее время они заменены современной модификацией этого типа - самолетом Let 410 UVPE. Let 410 UVPE – двухмоторный турбовинтовой самолет производства чешского авиазавода LET KUNOV-ICE (LETECKE ZAVODY). Самолет предназначен для перевозки пассажиров, почты и грузов на местных авиалиниях. Let 410 UVP экономически оптимален для полетов на короткие расстояния.

В апреле 1998 года авиакомпания вышла на новый, более сложный уровень развития - стала оператором реактивного самолета американского производства Learjet 55. Первый коммерческий полет на этом самолете по маршруту Таллинн - Оренбург - Таллинн был совершен 22 апреля 1998 г.

С 2001 года AVIES перешел на эксплуатацию на регулярных пассажирских линиях английского самолета Jetstream 31, а 10 сентября самолет выполнил первый коммерческий рейс в Санкт-Петербург.

Британский самолет Jetstream 31, легко адаптируемый и относительно недорогой для авиаперевозок больших групп людей, является двухмоторным турбовинтовым самолетом, идеально подходящим для того, чтобы эффективно и с пользой удовлетворять этот растущий сегмент рынка. Jetstream 31 предлагает комфортабельный 19-местный салон, он подтвердил свою репутацию безопасного и экономичного самолета, как на местных, так и на международных авиалиниях. В



Learjet 60

2007 году компания начала эксплуатировать самолет Jetstream 32.

С августа 2003 года авиакомпания, в качестве оператора, выполняет полеты на реактивном пассажирском самолете нового поколения - Learjet 60.

Learjet 60, представительский реактивный самолет среднего класса, соединяет в себе надежность с исключительным комфортом и дальностью полета до 4650 км. Проверенные системы, превосходный стиль авиалайнера в соединении с просторным салоном и туалетом, расположенным в хвостовой части, вместительным багажным отделением, делают его главным конкурентом в своем классе. Learjet 60 широко признан самым тихим реактивным самолетом среднего размера.

В начале 2006 году AVIES становится оператором “нового” самолета семейства Lear - Learjet 31, который замыкает “цепочку” возможных направлений полетов из Таллинна, Хельсинки, С.Петербурга,

Риги, ближайших городов, от маленьких расстояний до дальних.

В 2009 году AVIES получает на заводе Hawker Beechcraft Corp в городе Литтл Рок (США) абсолютно новый самолет Hawker 750, первый на постсоветском пространстве. И продолжает эксплуатировать его по сей день.

В разное время авиакомпания оперировала 11-ю самолетами разных типов самолетов семейства Bombardier: Learjet 31, 55 и 60.

И несмотря на то, что в последние годы конкуренция на прибалтийском рынке стала намного жестче, что повлияло, прежде всего, на цены, компания выжила в это тяжелое время, сохранив многих своих постоянных клиентов. На сегодняшний день во флоте Avies два самолета Learjet 60, один Hawker Beechcraft 750 и четыре региональных Jetstream 31/32.

BizavWeek сердечно поздравляет коллектив компании Avies и желает удачи во всех начинаниях.



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 вылета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 7 по 13 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	44	36	20	17	13	14	46	129
Великобритания	35	101	93	36	2	14	26	245
Франция	27	54	74	44	15	42	71	173
Италия	14	62	39	16	3	14	58	37
Австрия	9	4	15	3	1	5	24	27
Швейцария	4	23	48	10	18	9	7	104
Россия	18	13	29	19	4	8	7	245

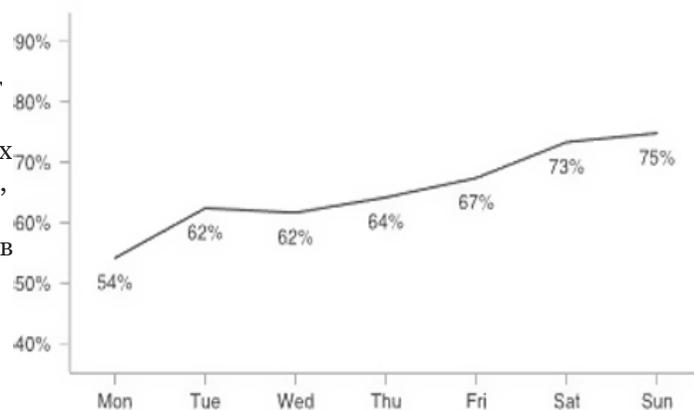
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 7 по 13 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	23	2	2	0	3	5	2	9
Великобритания	7	35	5	3	2	7	4	18
Франция	1	10	3	4	1	5	7	11
Италия	2	2	3	6	0	1	0	7
Австрия	4	0	2	1	5	3	1	3
Швейцария	1	2	1	6	2	2	3	2
Россия	7	4	7	6	2	3	0	26

Индекс наличия свободных самолетов

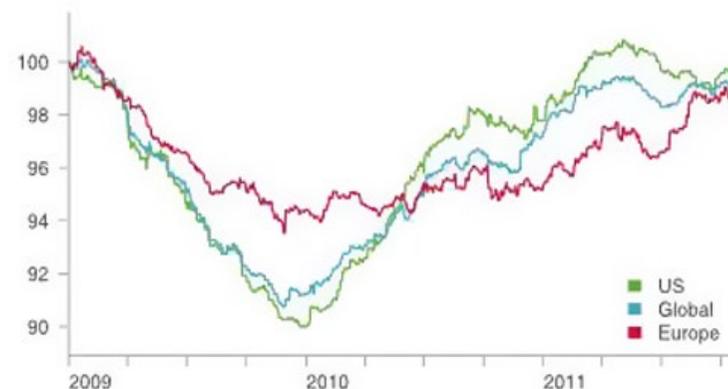
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

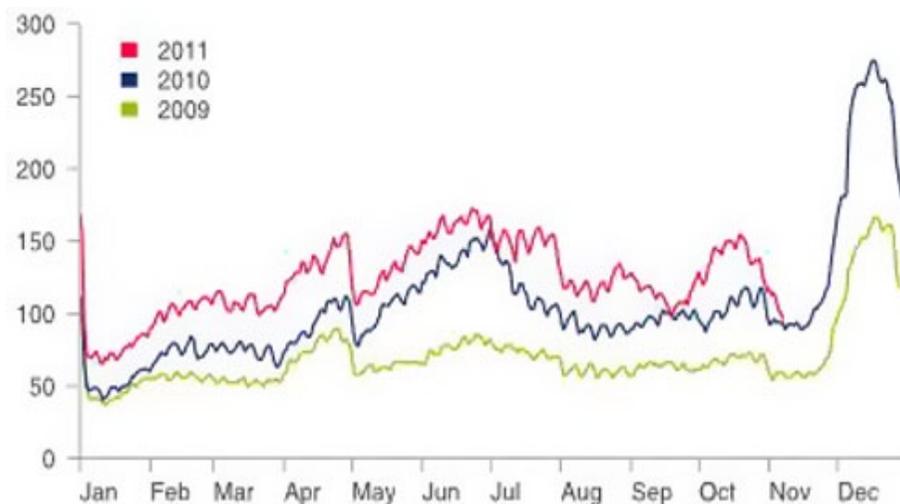
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1607	€ 1650	€ 1640
Cessna Citation Excel	€ 2863	€ 2797	€ 2686
Bombardier Challenger 604	€ 4733	€ 4698	€ 4682

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 16 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Женева	5
5	Кот Д'Азур, Ницца	4
6	Цюрих	6
7	Пулково, СПб	10
8	Фарнборо, Лондон	7
9	Линате, Милан	9
10	Кьямпино, Рим	22

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.