



На этой неделе два сентябрьских события российского сегмента деловой авиации, которые были связаны между собой, подошли к завершающему этапу. МАК отчитался о результатах экспертизы катастрофы самолета Як-42, а авиакомпания “Джеталлианс Восток” восстановила действие сертификата эксплуатанта, которое было приостановлено как раз в результате бурной активности регулирующих органов после падения Як-42.

Эта неделя также отметилась годовщиной введения новых правил использования воздушного пространства. Основная “революция” год назад произошла при полетах в нижнем воздушном пространстве. И кроме частных пилотов, это нововведение облегчило работу вертолетных VIP-перевозок. Может именно упрощение использования воздушного пространства позволит будущему бизнес-аэропорту в Кубинке занять свое место среди остальных аэропортов московского региона. По идее, именно вертолеты должны стать тем транспортным звеном, которое позволит пассажирам быстро попасть от дверей бизнес-джета в центры деловой активности.



## Cessna vs. Gulfstream

Несмотря на то, что Cessna и Gulfstream показали положительные результаты в финансовых отчетах третьего квартала, разница в соотношении новых и выполненных заказов у этих производителей указывает на глубокую пропасть между ними.

**стр. 10**



## Хельсинки и Петербург свяжут вертолеты

Финская компания Copterline, возобновившая в августе этого года сообщение между Таллином и Хельсинки, ищет вертолетную площадку в Петербурге. Полеты из Хельсинки в российскую северную столицу намечены на 2013 год.

**стр. 11**



## Мне бы в небо

BizavWeek пообщался с Андреем Щербаковым, шеф-поваром компании Fly Fusion: за 5 лет работы в отрасли авиакейтеринга для деловой авиации он сумел изучить вкусы взыскательных пассажиров досконально!

**стр. 12**



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: -13,7%; индекс стоимости: +0,11%

**стр. 14**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream®  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

## Катастрофа Як-42: МАК обвинил пилотов, Следственный комитет пока думает

Межгосударственный авиационный комитет определил четыре причины, сопутствовавших катастрофе самолета Як-42 под Ярославлем, в числе которых серьезные недостатки при переучивании экипажа для управления самолетом и несогласованность действий экипажа при осуществлении взлета, сообщил председатель технической комиссии МАК Алексей Морозов.

“Способствующими факторами явились серьезные недостатки в переучивании членов экипажа на самолет Як-42, которое было выполнено не в полном объеме, проходило длительное время и с большими перерывами и постоянным выполнением полетов на другом, отличающимся типе воздушного судна - Як-40, что привело к негативному переносу навыков в управлении самолетом на взлете, выразившемся в неправильном положении ног на педалях в процессе разбега”, - сказал Морозов.

Вторым сопутствующим фактором он назвал отсутствие контроля со стороны авиакомпания за фактическим уровнем подготовки экипажа.

“Третье - ошибки и невыполнение технологических процедур, допущенные экипажем при подготовке и расчете параметров взлета, а также в процессе разбега. И четвертое - несогласованные, нескоординированные действия экипажа в заключительной фазе разбега”, - сказал Морозов.

Он также сообщил, что в крови одного из пилотов был обнаружен феноборбитал. “Выполнение полетов под воздействием данного препарата, а также при наличии заболеваний у второго пилота, отмеченных по результатам анализа медицинской документации в коллегиальном заключении высоко квалифицированных специалистов-



неврологов гражданской авиации и министерства обороны, запрещено российским авиационным законодательством, а также руководством по авиационной медицине Международной организации гражданской авиации”, - заявил Морозов.

Непосредственной причиной катастрофы самолета Як-42 стали ошибочные действия экипажа. Расследование обстоятельств крушения показало, что пилоты упавшего лайнера во время разгона перед взлетом по ошибке нажали тормозные педали. По словам председателя технической комиссии МАК Алексея Морозова, такое возможно, только если “ноги пилота на педали стоят неправильно и находятся на тормозных площадках”. При этом пилот мог не заметить, что нажал на педаль.

Нажать на тормоз мог как командир экипажа, так и второй пилот, который только осваивал самолет Як-42.

Впрочем, в Следственном комитете России, который ведет расследование уголовного дела по факту крушения Як-42, пока не спешат с окончательными выводами, пишет РБК daily. «Еще не проведен весь

комплекс следственных действий и не получены результаты ряда технических и судебных экспертиз. Следствие также ожидает отчета технической комиссии Межгосударственного авиационного комитета, который будет внимательно изучен и приобщен к материалам дела», — говорится в сообщении пресс-службы СК РФ.

В Следственном комитете отмечают, что отчет технической комиссии МАК будет учитываться при расследовании уголовного дела наряду со всеми другими материалами и документами, имеющими значение по делу. «Но окончательные выводы о причинах авиакатастрофы самолета Як-42, виновности тех или иных лиц можно будет сделать только после завершения расследования», — уточняют в СК.

В частности, установить причины и условия, которые привели к авиакатастрофе, а также лиц, виновных в этом происшествии, согласно заявлению СК, можно будет после «сопоставления и анализа всех имеющихся материалов по делу, результатов судебных экспертиз, в том числе отчета технической комиссии, а также после завершения всего объема следственных и иных процессуальных действий».

Пока же Следственный комитет России продолжает расследование уголовного дела по статье «нарушение правил безопасности движения воздушного транспорта». За это время были назначены и проведены более 50 различных экспертиз, допрошены более 200 свидетелей и должностных лиц различного уровня, потерпевшими признаны 45 человек.

[Материалы расследования](#)

[Заключение МАК](#)



## ЕВАСЕ 2012 меняет график

На этой неделе обновился сайт европейской выставки деловой авиации ЕВАСЕ. Теперь он посвящен будущему мероприятию - ЕВАСЕ 2012, которое пройдет с 14 по 16 мая 2012 года в Женеве. Особенностью нынешней выставки станет график проведения – понедельник, вторник, среда (предыдущие выставки проводились вторник, среда, четверг).

Европейская выставка деловой авиации ЕВАСЕ проводится каждый год совместно с Европейской ассоциацией деловой авиации (ЕВАА) и Национальной ассоциацией деловой авиации США (НВАА).

Трехдневное мероприятие традиционно проводится в Женевском выставочном комплексе Geneva Palexro и на территории Международного аэропорта Женевы. В комплексе Palexro ожидается присутствие стендов почти 500 компаний-экспонентов со всего мира, которые продемонстрируют свою продукцию и услуги более 12 000 участников также со всего мира. Выставочная экспозиция будет находиться в павильонах Palexro 5, 6 и 7 и в зале 7, также известном как "Chalet Row."

Статическая экспозиция воздушных судов ЕВАСЕ 2012 продемонстрирует самые современные деловые самолеты в одном, исключительно удобном для посетителей и участников ЕВАСЕ месте. Международный аэропорт Женевы расположен в непосредственной близости от Palexro, поэтому потенциальные покупатели могут после переговоров на стенде производителя сразу оценить качества самолетов "вживую".



## Глобальный опрос по фразеологии радиообмена

ИАТА проводит работу по определению регионов, где существуют трудности понимания фразеологии радиообмена между пилотом и диспетчером УВД, повышая тем самым риск безопасности полетов. В некоторых случаях наблюдается неправильное толкование стандартной фразеологии. Во многих регионах использование двусмысленной или нестандартной фразеологии повышает риски неправильного толкования сообщения. Часто это является причинной или сопутствующим фактором авиационных происшествий и инцидентов. Фразеология, пожалуй, является наиболее важной составляющей процесса радиообмена, так как делает общение быстрым и эффективным, преодолевая языковые барьеры, и, в конечном счете, существенно снижает риск недопонимания.

В рамках деятельности по повышению безопасности полетов и минимизации рисков принято решение провести глобальный он-лайн опрос по фразеологии, с целью выявить регионы, где действующие процедуры или применяемая нестандартная фразеология может создать угрозу безопасности полетов. ИАТА обращается к пилотам коммерческой авиации с просьбой пройти данный Интернет-опрос в целях выявления и минимизации факторов риска, связанных с фразеологией. Текущее исследование станет основой формирования общепромышленной "лучшей практики" и будет ценным источником данных для определения приоритетов деятельности ИАТА в сфере безопасности полетов на ближайшие годы.

К сожалению, в настоящий момент от нашего региона информация была предоставлена достаточно скудно. Предположив, что возможно трудности возникли из-за необходимости заполнения вопросника на

английском языке, мы разработали и запускаем русский вариант опросника. Данный вариант расположен по ссылке:

<http://www.zoomerang.com/Survey/U2LCE3QWEKBE>

Будем крайне признательны за максимальное распространение информации о данном опросе. Просим переслать данное сообщение Вашим коллегам в других авиакомпаниях, любого рода ассоциациям, организациям, курирующим вопросы безопасности полетов.

Призываем всех действующих пилотов коммерческой авиации принять участие в данном исследовании. Опрос займет не более 10 минут, не требует ссылок на какие-либо документы и может быть повторно пройден неограниченное количество раз, если это покажется необходимым. ИАТА также координирует проведение аналогичного опроса среди авиадиспетчеров, чтобы получить наиболее полную картину текущей ситуации.

Обезличенные результаты данного опроса, оформленные в виде итогового отчета, будут разосланы всем участникам, изъявившим желание получить его. Аналогичный отчет будет предоставлен рабочей группе ИАТА по безопасности полетов для выработки дальнейших действий.

Заранее благодарим за помощь и проделанную работу.

**Аркадий Меркулов**, заместитель директора по безопасности полетов, ИАТА-Россия

Источник: АТО





## Titan Airways получил Citation CJ2+

Британский чартерный оператор Titan Airways, базирующийся в столичном аэропорту Stansted, в начале ноября пополнит свой парк новым бизнес-джетом Cessna Citation CJ2+.

Примечательно, что шестиместный бизнес-джет был приобретен Titan Airways напрямую у производителя и является последней моделью в линейке самолетов семейства Citation CJ2.

Самолет имеет максимальную дальность полета в 1600 морских миль и способен выполнять перелеты во многие города Европы. Эта машина может эксплуатироваться в аэропортах, имеющих ограничения по взлетно-посадочным полосам, например London City и Lugano (Швейцария), что позволит Titan Airways предложить рейсы на этом самолете на горнолыжные курорты либо в деловые центры, аэропорты которых расположены в городской черте. Кроме этого, в Titan Airways рассматривают возможность нестандартного использования самолета, в частности для переброски персонала компании, полетов за запчастями или перевозки групп технических специалистов для обслуживания парка перевозчика, а также для выполнения спасательных операций и доставки органов по Великобритании.

“Cessna Citation CJ2+ - это популярный самолет, и мы с нетерпением ожидаем его поставки”, - сказал коммерческий директор Titan Airways Аластаир Киернан. Директор по продажам в Великобритании компании Cessna, Том Перри, комментирует: “Titan Airways – один из ведущих чартерных операторов Европы, и теперь она сможет предложить своим клиентам самолеты от CJ2+ до Boeing 767-300ER”.

## “Джеталлианс Восток” разрешили летать

Авиакомпания деловой авиации “Джеталлианс Восток” (акционерами являются австрийская Jetalliance и Аэрофлот) смогла доказать Росавиации несправедливость применения к ней общих правил по резервированию самолетов. Регулятор признал, что VIP-перевозчики имеют свою специфику.

Росавиация восстановила 28 октября действие сертификата эксплуатанта “Джеталлианс Восток”, рассказал знакомый с ситуацией источник. Авиакомпания смогла убедить чиновников, что способна выполнить все обязательства перед клиентами без резервных бортов.

Действие сертификата “Джеталлианс Восток” было приостановлено с 15 сентября “до устранения замечаний”. Формально авиакомпания не соответствует федеральным авиационным правилам по количеству резервируемых воздушных судов.

У “Джеталлианс Восток” воздушный парк включает три самолета: девятиместный Cessna Sovereign,



шестиместный Cessna CJ3 и российский Як-42 в VIP-комплектации.

По действующим нормам, любая авиакомпания должна иметь флот, достаточный для обеспечения плановой перевозки с учетом резервирования, но в количестве не менее трех воздушных судов сопоставимого класса. Если вдруг с самолетом что-то случается, то предполагается, что компания должна иметь возможность предоставить запасной.

Но в бизнес-авиации требования резервирования бортов применять нелогично, говорят эксперты.

- Для VIP-перевозчиков резервирование бортов является некой абстракцией. На этом рынке не бывает ситуаций, когда клиенту надо улететь, а самолета нет. Тут нельзя оставить клиента без полета. Лучше авиакомпания своего клиента передаст злейшему конкуренту, чем испортит с ним отношения, - говорит главный редактор “Авиатранспортного обозрения” Алексей Сеницкий. - Для таких авиакомпаний нужно особое регулирование, потому что они не укладываются ни в нормы для регулярных авиакомпаний, ни в нормы для чартерных перевозчиков.

Например, к VIP-перевозкам неприменимы нормы отдыха пилота. Вот типичная ситуация: клиент зарезервировал самолет, а потом у него затягиваются переговоры. И здесь пилот не может развернуться и пойти отдыхать в гостиницу, заявив, что у него восьмичасовой рабочий день закончился. Обычно на такие “нарушения” регулирующие органы закрывают глаза, но при желании легко могут остановить полеты, отмечает Алексей Сеницкий.

Источник: Известия

## ExecuJet Europe: 5 лет в Берлине

ExecuJet Europe отмечает пятилетнюю годовщину введения в эксплуатацию собственного FBO в берлинском аэропорту Шёнефельд (Schönefeld).

В настоящее время через берлинский терминал ExecuJet Europe выполняются порядка 3000 рейсов бизнес-авиации в год. Особо стоит отметить, что технические возможности ExecuJet Berlin позволяют принимать и обслуживать самолеты класса Boeing BBJ, Airbus Corporate, Boeing 767, что подчеркивает способность компании работать практически с любым типом воздушных судов, эксплуатирующихся в сегменте бизнес авиации.

По словам Николя Гута, директора европейских FBO ExecuJet, за эти пять лет компания добилась реального прогресса на рынке бизнес-перевозок Германии и Европы в целом.

“В 2010 году ExecuJet успешно выиграла тендер на управление берлинским терминалом аэропорта Schönefeld - General Aviation Terminal (GAT). Опираясь на успех в Берлине, ExecuJet присматривается и к другим аэропортам, с целью расширения сети FBO в Германии”, - отметил г-н Гут.

С октября 2010 года ExecuJet Europe увеличила количество собственных FBO в Европе с двух до девяти. Так в этот промежуток были открыты пять собственных терминалов в Испании и один в Париже. А на недавно прошедшей в США выставке NBAA 2011 компания сообщила об открытии FBO в английском Кэмбридже в январе 2012 года.



## Трафик «чужих» бизнес-джетов в Al Bateen вырос на 42%

Al Bateen Executive Airport, первый и пока единственный аэропорт в регионе Персидского залива, работающий в сегменте бизнес-авиации, объявил о росте трафика на 12% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

ADAC, управляющая компания аэропорта, зарегистрировала 1903 коммерческих операции в период с июля по сентябрь этого года, значительная часть которых принадлежала частным самолетам и чартерным рейсам операторов деловой авиации.

Наиболее быстрорастущим сегментом стали воздушные суда, которые используют Al Bateen Executive Airport в качестве транзитного аэропорта в этом регионе или как альтернативный для доставки пассажиров в Абу-Даби и ОАЭ. Прилетающие самолеты показали исключительный рост трафика на 42%, причем этот показатель вырос на 202 движения, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Генеральный директор Al Bateen Executive Airport Стив Джонс говорит: “В аэропорту, который специально предназначен для бизнес-авиации, существенное увеличение прилета сторонних самолетов отражает увеличение объема бизнес-трафика в Абу-Даби. Стратегическое расположение, которое обеспечивает простой доступ предпринимателей к центральному деловому району города, является одним из ключевых преимуществ этого аэропорта. Специализация аэропорта на бизнес-авиации также позволяет экономить время клиентов при подготовке самолетов обратного вылета в FBO DhabiJet”.

По ожиданиям оператора аэропорта, рост трафика в этом году продолжится, так как 13 ноября в Абу-Даби будет проходить очередной этап гонок Формула 1. Это событие традиционно способствует значительному трафику бизнес-джетов.

“Наряду с долгосрочными планами развития, аэропорт Al Bateen постоянно предлагает дополнительные интересные услуги, чтобы соответствовать ожиданиям своих клиентов. Так, например, аэропорт собирается предложить бесплатную посадку и стоянку для всех воздушных судов бизнес-авиации, использующих Executive Terminal во время проведения гонок Формулы-1”, добавляет г-н Джонс.

Аэропорт в последнее время завершил несколько проектов, которые улучшают клиентское портфолио Al Bateen. Последним таким проектом стал FBO DhabiJet, который добавляет привлекательности аэропорту для международной бизнес-авиации.



## Tyrolean Jet Services укрупняет флот

Австрийский оператор Tyrolean Jet Services ввел в эксплуатацию первый Airbus ACJ318 ER. Несмотря на то, что самолет приобретен на вторичном рынке (год выпуска 2006, ранее эксплуатировался компанией Comlux Malta) в компании уверены, что введение в эксплуатацию нового флагмана позволит значительно усилить конкурентоспособность на европейском рынке бизнес-авиации.

19-ти местный Airbus был доставлен заказчику в конце сентября 2011 года, и в настоящее время ведется подготовка летного и технического состава. В ближайшее время новый самолет будет доступен для клиентов. Это первая машина европейского производителя во флоте Tyrolean Jet Services. Сейчас в парке Tyrolean Jet Services 7 бизнес-джетов: два Dornier 328 Jet, Bombardier Global Express, Cessna Citation CJ2, Cessna Citation VII, Gulfstream G200 и ACJ 318. Помимо этого, в управлении находится еще четыре воздушных судна.

В настоящее время менеджмент компании оценивает возможности базирования воздушного судна, и в качестве возможных вариантов фигурирует и московский аэропорт Внуково-3. Глава Tyrolean Jet Services Мартин Ленер признал, что рынок бизнес-авиации в России растет быстро, однако австрийский перевозчик не намерен резко увеличивать число своих клиентов. «Нам необходимо развиваться, но мы предпочитаем двигаться вперед медленно — только в этом случае нам удастся сохранить качество обслуживания, которое мы сегодня можем предложить нашим клиентам», — сказал г-н Ленер.

В ближайших планах оператора — увеличение количества самолетов Airbus ACJ318 ER до трех-четырех единиц.



## Кого хочу – того везу

В первых числах ноября 2011 года мальтийский оператор бизнес перевозок Privajet, базирующийся в Международном аэропорту Лука, приступит к эксплуатации самолета Airbus ACJ319 (ранее самолет именовался Airbus Corporate Jet). Это второй самолет во флоте компании (первый BVJ1), приобретенный на вторичном рынке американской компанией StandartAero и полностью переделанный для нужд Privajet.

В настоящее время самолет находится в покрасочном цеху и в течение недели будет доставлен заказчику. Privajet специализируется на перевозке глав государств и крупных транснациональных компаний, но в настоящее время Privajet рассматривает возможность выхода на рынок для свободной продажи рейсов.

Эта новость, возможно, осталась бы не замеченой в информационном потоке подобных сообщений, если бы не достаточно «интересная» PR политика перевозчика. Дело в том, что Privajet имеет очень [своеобразный сайт](#), на котором полностью отсутствует информация о компании.

Потенциальный клиент может получить ответы на вопросы только после предварительного запроса, который обрабатывается в течение некоторого времени. И не факт, что Вы будете достойны внимания со стороны перевозчика. Правда есть общедоступный сервис через iPhone (с помощью специального приложения), но это не более чем набор картинок и абстрактной карты полетов.



BVJ в раскраске Privajet

На простой вопрос, касающийся истории и планов компании, был получен ответ, который просто потряс: компания сама выбирает себе клиентов и не готова раскрывать какие либо подробности своей деятельности. При этом на NBAA 2011 Privajet анонсировала свой выход на рынок бизнес-перевозок для простых смертных.

Так почему же гуру бизнес-авиации, такие как Ocean Sky, Avolus, VistaJet, Comlux, которые на рынке перевозок занимают совершенно иную нишу, не позволяют себе подобного отношения к своим клиентам? И как, с такой моделью ведения бизнеса, компания хочет добиться признания и самое главное — осваивать новые рынки, где борьба за клиента введется нешуточная с использованием многих маркетинговых механизмов, включая PR?





## Bell 407GX сертифицирован FAA

Bell Helicopter объявил о завершении процесса сертификации своего бестселлера - вертолета Bell 407GX.

После презентации вертолета на ежегодной выставке Heli-Expo 2011, компанией Bell Helicopter было получено более 60 заказов на Bell 407GX. Первые поставки ожидаются до конца 2011 года.

Построенная на платформе популярного вертолета Bell 407 - модификация GX оборудована современным комплексом авионики Garmin G1000HTM.

Интегрированный комплекс авионики Garmin G1000HTM обеспечивает экипажу вертолета идеальное пространственное ориентирование, интуитивное считывание приборов, что в свою очередь повышает уровень авиационной безопасности.

Передовая кабина пилотов оснащена двумя жидкокристаллическими дисплеями с высоким разрешением, размером 10,4". Интуитивно понятная и простая для считывания приборная панель включает в себя все необходимые системы, такие как:

- система предупреждения об опасном сближении;
- система синтетического отображения рельефа местности и препятствий;
- система предупреждения столкновения с землей.

Новая авионика отображает показания работы двигателя и расход топлива, а также проводит постоянный мониторинг всех систем вертолета.

Вся полетная информация фиксируется на SD- карту, что позволяет проводить анализ данных сразу после завершения полета.



## В Москве откроется шестой техцентр Dassault Falcon

Рынок деловой авиации России давно привлекает производителей бизнес-джетов. Многие считают отечественный авиарынок одним из самых перспективных в плане развития. Поэтому сейчас многие авиастроительные компании, производящие бизнес-джеты, пытаются завоевать доверие российского потребителя не только поставляя в Россию деловые самолеты, но и налаживая здесь высокий уровень сервиса. Совсем недавно в России открылся центр технического обслуживания компании Cessna Aircraft, и следом за ним о подобных планах заявил французский производитель Dassault Aviation, один из самых крупных производителей самолетов бизнес-класса.

Пока неизвестно, какая из российских компаний станет официальным представителем Dassault Aviation. Сейчас французы ведут активные переговоры с самыми крупными игроками российского авиарынка, один из которых в итоге и будет управлять сервисным

центром компании. Сам центр будет располагаться непосредственно в столичном регионе. И уже назван тип самолетов, который сможет первым проходить техническое обслуживание в новом центре – это флагман компании Falcon 7X. Однако возможности центра впоследствии будут расширены, и он получит полномочия на обслуживание всей линейки самолетов Dassault Falcon. При сервисном центре также будет создан склад запасных частей для всех самолетов Falcon, что существенно сократит время, необходимое для ремонта самолета. Ожидаемая дата открытия предприятия – начало 2012 года.

На сегодняшний день в небе России летают более пятидесяти Falcon'ов, и к ним можно добавить еще десять, которые принадлежат странам СНГ. Таким образом, в будущем центре будут обслуживаться не только самолеты российских владельцев, но и бизнес-джеты из Киргизии, Украины, Казахстана и других стран-соседей.

С появлением техцентра, компания Dassault планирует в течение ближайших двух лет увеличить парк своих самолетов в России минимум в полтора раза.

Между тем, в России уже сегодня работает небольшой коллектив технических специалистов, обслуживающих самолеты Falcon по системе Satellite Service Station. Однако они могут осуществлять только несложный ремонт, дополняя его профессиональными консультациями. Основные работы проводятся во французском Ле Бурже, где находится крупнейший центр обслуживания Dassault Falcon. Всего на сегодняшний день в мире насчитывается пять сервисных центров французской компании. Центр в Москве станет шестым.



## Третий квартал не радует

Embraer опубликовал финансовые результаты работы в третьем квартале и за первые девять месяцев 2011 г. Общая выручка компании от продаж в третьем квартале составила 1363,6 млн. долларов США, а за девять месяцев 3777,9 млн. долларов США. Чистая прибыль Embraer за соответствующие периоды 2011 года составила 1,9 млн. долларов США и 203,4 млн. долларов США. Чистая прибыль компании по сравнению с прошлым кварталом значительно упала (во втором квартале этот показатель равнялся 96,4 млн. долл. США), что произошло в результате из-за неблагоприятного курса доллара США при уплате отсроченных платежей по налогу на прибыль.

Прогноз годовых результатов Embraer оставил на прежнем уровне, и сейчас производитель

рассчитывает заработать в 2011 году от 5,6 млрд. долларов США до 5,8 млрд. долларов США. Также остаются на прежнем уровне прогноз по операционной прибыли - 465 млрд. долларов США.

Портфель заказов компании за прошедший квартал увеличился на 200 млн. долл. США и на конец третьего квартала 2011 составил 16 млрд. долл. США. При текущей деятельности компании объема заказов хватит на примерно три года работы компании.

В сегменте деловой авиации компания пока не может достичь запланированных доходов. И это несмотря на некоторое улучшение показателей мировой экономики. Скорее всего сейчас наиболее сильное влияние на поставки новых самолетов деловой

|                  | 1Q11     | 2Q11      | 3Q10      | 3Q11      | YTD11     |
|------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Легкие самолеты  | 6        | 20        | 22        | 17        | 43        |
| Большие самолеты | 2        | 3         | 2         | 1         | 6         |
| <b>ВСЕГО</b>     | <b>8</b> | <b>23</b> | <b>24</b> | <b>18</b> | <b>49</b> |

*Поставки Embraer в сегменте деловой авиации*

авиации оказывает вторичный рынок. Несмотря на это, компания в третьем квартале увеличила портфель заказов в основном за счет получения твердого заказа на 13 Legacy 650 от Minsheng Financial Leasing Co.

*Соотношение между источниками доходов Embraer*

| Продажи по сегментам рынка | 2Q11          |              | 3Q10          |              | 3Q11          |              | YTD11         |              |
|----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                            | \$ млн.       | %            | \$ млн.       | %            | \$ млн.       | %            | \$ млн.       | %            |
| Гражданская авиация        | 887,6         | 65,3         | 702,2         | 67,3         | 996,4         | 73,1         | 2635,8        | 69,8         |
| - в т.ч. услуги            | 88,5          |              | 77,0          |              | 89,9          |              | 282,6         |              |
| Военная авиация            | 200,5         | 14,8         | 107,2         | 10,3         | 189,2         | 13,9         | 558,9         | 14,8         |
| - в т.ч. услуги            | 45,0          |              | 33,7          |              | 48,2          |              | 133,6         |              |
| Деловая авиация            | 245,6         | 18,1         | 217,2         | 20,8         | 149,4         | 11,0         | 510,7         | 13,5         |
| - в т.ч. услуги            | 25,8          |              | 16,3          |              | 26,9          |              | 70,6          |              |
| Другие доходы              | 24,9          | 1,8          | 17,1          | 1,6          | 28,6          | 2,0          | 72,5          | 1,9          |
| <b>ВСЕГО</b>               | <b>1358,6</b> | <b>100,0</b> | <b>1044,0</b> | <b>100,0</b> | <b>1363,6</b> | <b>100,0</b> | <b>3777,9</b> | <b>100,0</b> |





## Hawker Beechcraft теряет выручку

Компания Hawker Beechcraft сообщила о результатах работы в третьем квартале 2011 года. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года американский производитель показал уменьшение доходов.

Компания сообщила, что чистый объем продаж в третьем квартале 2011, который закончился 30 сентября 2011 года, составил \$ 518,8 млн., что на \$ 75,9 млн. меньше, по сравнению с тем же периодом 2010 года (объем продаж \$ 594,7 млн.).

Компания показала операционный убыток в размере \$ 42,2 млн., что стало улучшением этого показателя на \$ 39,2 млн., по сравнению с аналогичным периодом 2010 года (убыток \$ 81,4 млн.). На 30 сентября 2011 года компания имела на счетах \$ 336,0 млн., что немного меньше, чем кварталом ранее (\$ 382,4 млн.). Это обусловлено рядом факторов, в том числе временными сбоями в поставках и сезонным повышением инвентаризации в рамках подготовки к поставкам в четвертом квартале 2011 года.

На 30 сентября 2011 года производитель имел объем портфеля заказов в размере \$ 1,3 млрд., что немного меньше, чем на 30 июня 2011 года (\$ 1,4 млрд.). В третьем квартале 2011 года Hawker Beechcraft осуществил поставки на \$ 519 млн., получил новые заказы на \$ 526 млн. и отменены заказы на \$ 30 млн. Примерно 28% объема заказов на 30 сентября 2011 года, не ожидаются к поставке в ближайшие 12 месяцев.

Hawker Beechcraft сообщает о поставках 38 самолетов в третьем квартале 2011 года. В аналогичном периоде 2010 года компания поставила 49 самолетов. В основном разница в поставках самолетов по сравнению с 2010 годом возникла из-за перебоев



с поставками комплектующих для самолетов King Air, Hawker 4000 и поршневых самолетов. В итоге поставки, запланированные на третий квартал, были отложены на более позднее время.

Проблемы с поставщиками по программе Hawker 4000 были решены, и поставки самолета клиентам в Соединенных Штатах возобновились. Однако компания все еще ожидает одобрения авиационных властей в других странах, прежде чем этот самолет можно будет поставлять в эти регионы.

Сбои поставок комплектующих в программах King Air и поршневых самолетов пока сохраняются.

В результате в четвертом квартале этого года будет поставлено этих самолетов меньше, чем планировалось.

В сегменте В&ГА объем продаж составил \$ 283,2 млн., что на \$ 53,6 млн. меньше по сравнению с продажами за тот же период 2010 года (\$ 336,8 млн.). Это снижение связано с уменьшением поставок самолетов. Сегмент В&ГА в третьем квартале 2011 года показал операционный убыток в \$ 75,4 млн., улучшив этот показатель на \$ 49,1 млн. по сравнению с тем же периодом 2010 года (\$ 124,5 млн.).

Подразделение Global Customer Support (GCS) в третьем квартале 2011 года показало доход в размере \$126,7 млн., что на \$ 8,9 млн. меньше по сравнению с тем же периодом 2010 года. Снижение выручки произошло из-за временного нарушения в бизнес-процессах, которое произошло при обновлении компьютерной системы компании. С начала 2011 года продажи составили \$ 387,5 млн., увеличившись на \$ 1,7 млн. по сравнению с тем же периодом 2010 года (\$ 385,8 млн.). GCS в третьем квартале 2011 года показал операционный доход в \$ 20,7 млн. (в 2010 году \$ 23,0 млн.). За девять месяцев 2011 года операционный доход составил \$ 68,9 млн., что на \$ 4,8 млн. больше по сравнению с 2010 годом.

“Мы увидели еще один успешный квартал в нашем подразделении Global Customer Support,” говорит Билл Бойсчер (Bill Boisture), председатель и исполнительный директор Hawker Beechcraft. “Наши программы послепродажного обновления, такие как 400XPR, 800XPR и King Air 200GTR, продолжают завоевывать признание на рынке. В третьем квартале мы получили сертификацию 800XPR от FAA и EASA и начали поставки этого самолета”.



## Cessna vs. Gulfstream

Несмотря на то, что и Cessna и Gulfstream показали положительные результаты в финансовых отчетах третьего квартала 2011 года, разница в соотношении объемов новых и выполненных заказов у этих двух производителей указывает на глубокую пропасть между ними.

В то время как заказы, которые принимает компания Gulfstream на большие самолеты, растянуты во времени производства на 18-24 месяцев, Cessna, специализирующаяся на легком и среднем сегменте бизнес-джетов, работает квартал в квартал.

По словам Скотта Доннелли, исполнительного директора Textron, Cessna пока работает в спотовом рынке (немедленная поставка продукции после заказа). «Мы принимаем заказы и поставляем самолеты в течение одного-двух кварталов. Мы пока не вернулись к ситуации, когда люди занимают очередь и размещают заказы на самолеты с поставкой через два, три или четыре года».

Однако, несмотря на отсутствие долгосрочного портфеля заказов, г-н Доннелли остался доволен деятельностью Cessna в третьем квартале 2011 г. Руководитель Textron говорит, что соотношения объемов новых и выполненных заказов у Cessna остается ниже 1, но в четвертом квартале потенциально может превысить 1, и если эта тенденция продолжается, то в будущем портфель заказов компании будет более сбалансированным.

Компания Gulfstream отличается от своих коллег из Вичита тем, что соотношение объемов новых и выполненных заказов для больших самолетов составляет около 1,5, а общий объем портфеля заказов составляет \$ 18,6 млрд. Такой запас обеспечит



производителя работой на 18-24 месяцев. Причем в эти заказы включены более 200 новых ультрадальних бизнес-джетов G650 стоимостью \$ 65 млн.

Джей Джонсон, исполнительный директор компании General Dynamics уточняет, что несмотря на первенство в заказах Азиатско-Тихоокеанского региона, на который приходится 50% портфеля в третьем квартале 2011 года, Gulfstream видит «постепенное возвращение» североамериканских клиентов из списка Fortune 500.

Предполагая, что предварительная сертификация G650 будет получена в этом месяце, Gulfstream собирается в этом году поставить 10-12 G650 и 80 больших бизнес-джетов, а также 15-20 средних G150 и G200. Как и Cessna, Gulfstream наблюдал уменьшение поставок средних самолетов во время экономического спада: с 68-и поставок в 2008 году до 19-и в 2009 году. В 2010 году компания поставила 24 среднеразмерных самолета.

Однако Gulfstream не собирается оставлять средний сегмент. Несмотря на небольшую задержку, которая по словам Джея Джонсона вызвана необходимостью «обновления программного обеспечения», новый G280, призванный заменить заслуженный G200, будет введен в эксплуатацию в начале 2012 года, предварительно получив сертификаты от авиационных властей Израиля и США.

Cessna, не имея в производственной линейке больших самолетов и, соответственно, «подушки безопасности» в виде долгосрочного портфеля заказов, предпринимает шаги по поднятию интереса к своей продукции с помощью анонса новинок. Возможно, когда Скотт Доннелли говорит о возможном увеличении соотношения полученных и выполненных заказов, он имеет в виду как раз получение заказов на новые самолеты M2 и Latitude, которые пойдут в производство еще не скоро.

По материалам Flightglobal





## Хельсинки и Петербург свяжут вертолеты

Финская компания Copterline, возобновившая в августе этого года сообщение между Таллином и Хельсинки, ищет вертолетную площадку в Петербурге. Полеты из Хельсинки в российскую северную столицу намечены на 2013 год.

Финская компания Copterline, возобновившая в августе этого года сообщение между Таллином и Хельсинки, намерена выйти на петербургский рынок вертолетных услуг в 2013 году. Об этом журналистам сообщил президент компании Copterline OY Кари Люнберг.

«Сейчас мы прорабатываем необходимую документацию, рассматриваем возможные площадки. Полеты планируем начать в 2013 году», - сказал К.Люнберг.

Услугами Copterline пользуются бизнесмены, в том числе, и российские, с целью сэкономить время, а также туристы, прибывающие в финскую столицу на круизном судне «Принцесса Мария» компании S.Piter Line. Полет из центра Хельсинки до центра эстонской столицы занимает всего 18 минут, самый дешевый билет стоит 89 евро. На борту вертолета марки AgustaWestland могут разместиться 13 пассажиров. Скорость доставки своих бизнес-клиентов и грузов в обе столицы компания считает своим конкурентным преимуществом. Туристам круизного судна Princess Maria спешить часто некуда и вертолет для них скорее «некоторая экзотика».

«Стоимость полета по маршруту Хельсинки-Петербург будет стоить несколько дороже авиаперелета, но зато не надо будет терять время на формальности в аэропорту», - сказал К.Люнберг. Компания рассчитывает, что сообщение Хельсинки-Петербург будет востребовано у бизнеса и чиновников.



Финская компания Copterline OY организовала единственное вертолетное сообщение Хельсинки-Таллин в 2000 году, обслуживала ежегодно до 75 тысяч пассажиров. В 2005 году вертолет марки Sikorsky с пассажирами на борту потерпел крушение в Финском заливе. После расследования причин катастрофы, компания отказалась от американского вертолета, сменив Sikorsky на европейский AgustaWestland. В конце 2008 года компания закрыла сообщение Хельсинки-Таллин из-за финансовых потерь, вызванных аварией. Из-за востребованности услуг, в августе этого года компания возобновила вертолетное сообщение между столицами.

«Принцесса Мария» (Princess Maria) - один из двух круизных паромов компании - оператора «St. Peter Line», зарегистрированной в Евросоюзе. Princess Maria, работавшая на линии Санкт-Петербург - Хельсинки, с 30 октября добавила в свой маршрут еще одну балтийскую столицу - эстонский Таллин. По новому маршруту Петербург - Хельсинки - Таллин - Петербург судно будет ходить регулярно раз в неделю.

Источник: Агентство Бизнес Новостей





## Мне бы в небо

На сегодняшний день можно с уверенностью констатировать – деловая авиация с каждым годом занимает все более прочные позиции в современной, столь стремительной и непостоянной бизнес-действительности России. Так кто же пользуется ее услугами? Сегодня мы постараемся взглянуть на этих “летучих пассажиров” с необычной точки зрения - с точки зрения тех людей, которые их кормят во время полета. BizavWeek попросил **Андрея Щербакова**, шеф-повара Fly Fusion, раскрыть свои секреты, ведь за 5 лет работы в отрасли авиакейтеринга для деловой авиации он сумел изучить вкусы взыскательных пассажиров досконально!



В первую очередь соглашусь, деловая авиация не просто прочно вошла в современную деловую действительность, выделившись в обособленный сектор авиатранспортного рынка, но и снова переживает период подъема, наметившегося в последние, посткризисные годы. Это совсем не удивительно - ведь владение собственным самолетом или его аренда дают целый ряд уникальных преимуществ.

Впервые я столкнулся с заказом на бортовое питание, который поступил ко мне на кухню от одного иностранного экипажа, члены которого жили в отеле, где я тогда работал. Не буду скрывать – на тот момент я не до конца осознавал все тонкости данного направления ресторанного бизнеса, ведь услуга была для нас не основной, носила нерегулярный характер. Придя во Fly Fusion в 2007 году, где услуга приготовления и доставки питания для клиентов деловой авиации является основным направлением деятельности, я осознал: бизнес-авиация - это

максимальный уровень комфорта для делового человека и это сервис, доступный в любое время дня и ночи без выходных и праздников.

В деловой авиации абсолютно все зависит исключительно от пожеланий заказчика. Во-первых, вы сами выбираете самолет, на котором хотите лететь, аэропорт и удобное время вылета, а при желании – легко меняете эти параметры. Во-вторых, вы получаете абсолютно иной уровень безопасности: он тут выше, что обусловлено техническим обслуживанием бортов представительского класса и уровнем

подготовки их персонала. В-третьих, только тут вы получаете гарантию полной конфиденциальности. Ну и наконец, только пассажир бизнес-авиации имеет возможность самостоятельно решать, какие люди будут окружать его во время полета и какие блюда и напитки станут сопровождением полета. Безусловно, все это нельзя назвать дешевым удовольствием и причислить к обыденным вещам, доступным каждому. Поэтому повышенное внимание уделяется ко всем аспектам полета – ни одна из его составляющих просто не имеет права не оправдать ожидания клиента. Конечно же, это в полной степени

относится и к предлагаемым блюдам и напиткам, их вкусу и качеству, особенностям презентации и ассортименту.

Кроме того, мы всегда готовы к тому, что в любой момент к нам могут поступить нестандартные заказы и просьбы, которые нужно выполнить, во что бы то ни стало. Например, пассажир может заказать блюдо не по меню. А в 2008 году у нас был другой интересный случай. В 00-45 мы получили не очень большой и сложный на первый взгляд заказ на питание для раннего утреннего вылета. Однако он включал в себя особенную просьбу - предоставить бутылку редкого вина, которое не доступно в свободной продаже, а присутствует в нескольких экземплярах у наших партнеров – крупнейшей виноторговой компании



России. Для осуществления этой просьбы нам не оставалось ничего другого, как разбудить менеджера этой самой компании в час ночи и уговорить его экстренно отправиться вместе с ним на склад компании в Подмоскowie, чтобы заполучить этот самый напиток и доставить его на борт с утра! Сейчас мы вспоминаем это с улыбкой, тогда же было не до смеха...

Буквально пару дней назад возникла другая ситуация: экипаж прибыл на борт намного раньше вылета и на 4 часа раньше времени доставки питания, которое в том числе включало и сэты для самого летного персонала. Для нас, действительно, нет ничего невозможного: поэтому мы оперативно приготовили, упаковали и доставили заказ на борт, спустя всего 1 час 15 минут после нашего телефонного разговора! Кстати, отмечу сразу, что подобный уровень сервиса характерен именно для российской действительности. В Европе сервис не просто более демократичен, мне иногда кажется, что российские клиенты нами же самими избалованы, а потому и более придирчивы к качеству и уровню услуг. Это напрямую отражается на меню, которое выбирают российские и иностранные пассажиры.

Европейцы уделяют особое внимание безопасности питания (интересуются, какие именно технологии мы применяем, есть ли у нас сертифицированный цех по приготовлению питания, на чем мы его доставляем), широте ассортимента и упаковке. Крайне важным нюансом является возможность проведения предварительной дегустации и осмотра производственной базы. Именно иностранные клиенты приучили российских операторов бортового питания вводить двуязычные инструкции для бортпроводников, в которых пошагово прописаны все действия, которые необходимо совершить для подачи блюда пассажиру.



Российские клиенты, пожалуй, во главу угла ставят креативность меню и мастерство повара, известность бренда, а столь важный параметр, как безопасность питания отступает на второй план. Они всегда очень хорошо осведомлены о последних новинках гастрономии в целом и недавно открывшихся ресторанах - в частности, зачастую являются постоянными гостями самых популярных заведений общепита столицы. И если среднестатистический заказ на питание для иностранных клиентов зачастую содержит мясные, рыбные и сырные ассорти, традиционные блюда средиземноморской и русской кухонь, то заказ на питание российских пассажиров более сложен. Например, один из наших постоянных клиентов, попробовав в ресторане жареного на гриле малазийского мягкопанцирного краба, вкус которого, на его взгляд, был испорчен неправильно подобранным соусом, обратился ко

мне с просьбой усовершенствовать это блюдо и предоставить различные вариации для следующего полета. Теперь это блюдо доведено до совершенства, и мы всегда готовы к его отдаче. Надо сказать, что и объем самого заказа у российских пассажиров всегда больше, чем у иностранных. Уж так сложилось, что у нас принято заказывать в полет блюда в широком ассортименте и даже с запасом.

Однако, не смотря на все эти различия, мне все же хотелось бы подвести общий итог, который поможет разобраться в том, что вообще пользуется популярностью при заказе питания на борт бизнес-джета. Хотя это и не входит в мои обязанности, я в конце каждого месяца изучаю, анализирую, какие именно из наших блюд пользуются наибольшей популярностью. Перед беседой с вами я решил проанализировать последний год нашей работы, и вот что у меня получилось. Абсолютным хитом в меню 2011 года стали французские мини-пирожные: только представьте себе - их заказали более 20 000 раз! Еще особо популярны среди наших клиентов различные ассорти, сырные тарелки (что интересно, предпочтение отдается прованским сырам) и канапе. Абсолютные рыбные хиты – это сибас и дорадо из нашего гриль-меню, мясные - каре ягненка и бефстроганов, вегетарианские – овощи на гриле и рис в разнообразных вариациях его приготовления.

Хотя, опять-таки, особо отмечу, что для нас каждый заказ сугубо индивидуален, не похож на другие - в том числе и потому, что каждый тип воздушного судна имеет различную степень технической оснащенности, а каждая авиакомпания – собственные стандарты и требования. Может быть, именно эта особенность, это ощущение постоянных перемен является одним из основных стимулов в моей работе, которое заставляет меня находить любые решения для клиентов Fly Fusion.

## 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 самолеты

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 31 октября по 6 ноября 2011 г.

| Из.../В...     | Германия | Великобритания | Франция | Италия | Австрия | Швейцария | Россия | другие |
|----------------|----------|----------------|---------|--------|---------|-----------|--------|--------|
| Германия       | 55       | 53             | 35      | 12     | 15      | 31        | 64     | 97     |
| Великобритания | 75       | 114            | 138     | 39     | 1       | 49        | 101    | 259    |
| Франция        | 18       | 110            | 85      | 22     | 9       | 47        | 98     | 162    |
| Италия         | 18       | 57             | 30      | 25     | 0       | 6         | 105    | 98     |
| Австрия        | 18       | 2              | 2       | 0      | 0       | 6         | 58     | 29     |
| Швейцария      | 19       | 17             | 21      | 3      | 5       | 6         | 2      | 114    |
| Россия         | 63       | 18             | 85      | 83     | 31      | 35        | 1      | 490    |

### **Количество Empty Legs.**

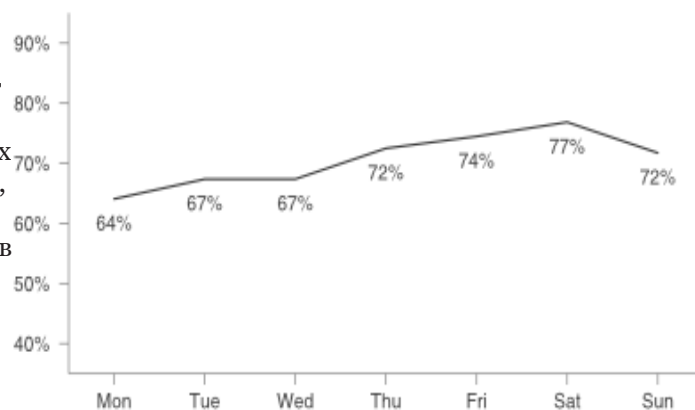
Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 31 октября по 6 ноября 2011 г.

| Из.../В...     | Германия | Великобритания | Франция | Италия | Австрия | Швейцария | Россия | другие |
|----------------|----------|----------------|---------|--------|---------|-----------|--------|--------|
| Германия       | 18       | 4              | 4       | 5      | 3       | 4         | 4      | 13     |
| Великобритания | 8        | 39             | 12      | 8      | 1       | 8         | 5      | 23     |
| Франция        | 1        | 7              | 16      | 4      | 3       | 7         | 9      | 21     |
| Италия         | 2        | 3              | 3       | 0      | 1       | 3         | 1      | 3      |
| Австрия        | 4        | 2              | 3       | 0      | 2       | 1         | 2      | 4      |
| Швейцария      | 3        | 8              | 9       | 6      | 0       | 2         | 5      | 2      |
| Россия         | 2        | 1              | 3       | 2      | 4       | 0         | 0      | 19     |



### Индекс наличия свободных самолетов

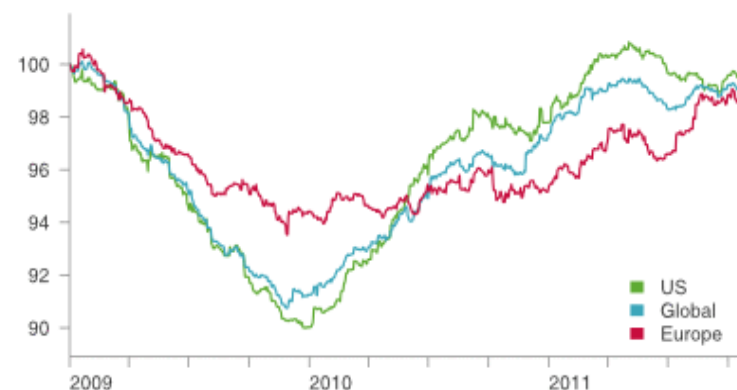
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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 самолеты.

| Место | Тип                | место в прошлом месяце |
|-------|--------------------|------------------------|
| 1     | Citation Excel/XLS | 1                      |
| 2     | Challenger 604/605 | 2                      |
| 3     | Legacy 600         | 4                      |
| 4     | Citation CJ2       | 3                      |
| 5     | Citation Mustang   | 5                      |
| 6     | Citation Sovereign | 7                      |
| 7     | Learjet 60         | 6                      |
| 8     | Challenger 300     | 8                      |
| 9     | Hawker 800XP       | 12                     |
| 10    | Citation Bravo     | 9                      |

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).