



Подведение итогов 2011 года завершилось на этой неделе докладом Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA). Честно говоря, после отчета за третий квартал ожидания были самые мрачные. Показатели падения после девяти месяцев в сегменте бизнес-джетов исчислялись двузначными числами, а в других сегментах спад был близок к переходу рубежа в 10%. Падение выручки в 3-м квартале по сравнению с 2010 годом составило 10,2%. Президент GAMA и главный исполнительный директор Пит Банс говорил в ноябре 2011 г., что наблюдается некоторое улучшение по сравнению с первым полугодием (что действительно наблюдалось), однако с трудом верилось в то, что отрасль сможет значительно улучшить показатели к концу года.

Тем не менее «героический» рывок состоялся! Причем по всем «фронтам». А в случае с общей выручкой, так и вообще был показан «плюс» по сравнению с 2010 годом. И здесь основная заслуга лидеров рынка - Gulfstream и Bombardier с их топ-моделями и Embraer, который уже который год оставляет львиную долю поставок на последний квартал года. А если бы в этот отчет вошли бы поставки Hawker Beechcraft (который отчитывается за 4-й квартал только 31 марта), то 2011 год смотрелся бы на фоне 2010 совсем неплохо. Правда в этом утверждении надо брать за основу ожидания после «провального» первого полугодия 2011 года. Так что в новый год входим с осторожными надеждами.



Трафик падает второй месяц подряд

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPack по активности американской бизнес-авиации в январе 2012 г. По сравнению с декабрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в США снизился на 1,0%.

стр. 12



Неужели достигли дна?

GAMA 22 февраля 2012 года объявила о результатах работы отрасли в 2011 году. Обнародованные цифры мировых поставок производителей самолетов авиации общего назначения показали небольшое снижение по сравнению с 2010 годом.

стр. 13



Настоящая «Камасутра»

Уже ни у кого не вызывает сомнения большая перспективность и большая емкость рынка деловой авиации Индии. Однако существует проблема в политике правительства по отношению к иностранным игрокам на этом рынке.

стр. 14



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +7,20%; индекс стоимости: -1,29%

стр. 16



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ, ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Global Jet Concept теперь с новым G450

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стал доступен новый 14-ти местный джет Gulfstream G450 (бортовой номер OE-LAI, 2012 года выпуска) который уже доступен для чартера и базируется в аэропорту Внуково-3. В прошлое воскресенье, 19 февраля, самолет выполнил первый рейс.

Gulfstream G450 - восьмое воздушное судно оператора, находящееся в московских аэропортах и доступное российским заказчикам. В настоящее время компания Global Jet Concept базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Осташево. «Российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604, Embraer Legacy 600, Dassault Falcon 900EX EASy, Gulfstream G200 и теперь G450.

Global Jet Concept была основана в 1999 году Майком Савари. За 12 лет Global Jet Concept приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов, что делает компанию одним из крупнейших игроков на российском рынке. Напомним, что воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении Global Jet Concept.




Jet Port Charters
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации

Медицинская авиация
Организация VIP залов

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






Авиа Бизнес Групп теперь член ЕВАА

Как прокомментировали BizavNews в Авиа Бизнес Групп, бизнес компании стремительно развивается. За последнее время в распоряжении Авиа Бизнес Групп появляются новые самолеты, формируется постоянный пул клиентов, и в связи с этим компания всерьез занялась собственным продвижением на международные рынки.

«Мы четко представляем свои планы развития на ближайшие годы, стараемся сохранить лидирующие позиции на отечественном рынке и параллельно осваивать европейские и ближневосточные направления. Членство в ЕВАА открывает для нас новые возможности позиционирования в Европе. Выставки, конференции, проводимые под эгидой ЕВАА – идеальная площадка для новых контактов и обмена опытом», - прокомментировал BizavNews Максим Вологжанин, заместитель генерального директора компании.

Российская компания «Авиа Бизнес Групп» работает на отечественном рынке с 2004 года и занимает лидирующие позиции среди авиаброкеров в сегменте бизнес-перевозок. Компания «Авиа Бизнес Групп» специализируется на обеспечении рейсов, а также на организации наземного обслуживания для воздушных судов коммерческой и бизнес-авиации.

С февраля 2012 года компания «Авиа Бизнес Групп» начинает выполнять полеты на воздушных судах Cessna Sovereign и Embraer Legacy 600. Самолеты базируются в аэропорту Шереметьево.



Новый подход к продвижению

Кейтеринговая компания SkyPoint проводит специальные тренинги для стюардесс, летающих на рейсах бизнес-авиации.

Из-за того, что SkyPoint работает более чем с полусотней премиальных ресторанов Москвы и регионов России, политика стандартизации неприемлема. Каждый из ресторанов имеет свою уникальную кухню, атмосферу и, что очень важно, технику подачи и сервировки блюд. На своих тренингах компания знакомит девушек с условиями работы SkyPoint, меню ресторанов, тонкостями кухни и подачи блюд. Последний мастер-класс прошел в ресторане-новичке бортового питания – «Балкон».

У стюардесс появилась возможность воочию увидеть в каком виде блюда из данного ресторана доставляются на борт, как они маркируются, как их правильно нужно сервировать, чтобы пассажир почувствовал себя на борту, как если бы он сидел в любимом заведении. Более того, «Балкон» разработал не только специальное авиа-меню, но и подготовил инструкцию по сервировке к каждой позиции и снабдил их фотографией. Это значительно упрощает и ускоряет процесс работы в воздухе.

«Кейтеринговая компания SkyPoint с момента своего основания выработала простой по сути, но эффективный метод работы: никогда не искать легких путей и ни за кем не повторять. Одним словом, прокладывать свою собственную дорогу успеха. Поэтому уже более полугода мы проводим мастер-классы для стюардесс. Сначала они делались для учениц школы Jet Service, впоследствии к ним присоединились уже

опытные и «летающие» бортпроводницы», - рассказали BizavNews в компании.

Немаловажно и то, что на мастер-классе стюардессы могут высказать свои пожелания по упаковке, комплектации, меню, общаться с шефом и между собой. Но, пожалуй, самое главное, что они пробуют все блюда, чтобы уверенно и профессионально рекомендовать тот или иной ресторан или блюдо пассажиру.

Напомним, что в конце прошлого года SkyPoint запустил новый интернет-ресурс. SkyPoint предлагает своим клиентам уникальную возможность заказа бортового питания в самых лучших ресторанах Москвы. На портале www.sky-point.net собраны все самые знаковые заведения, даже те, кто уже имеет опыт работы с бизнес-авиацией. Задачей проекта стало объединение всего самого качественного и необходимого в одном ресурсе. Здесь вы можете компановать меню разных заведений, заказывать специальные сеты - от сезонных и праздничных до специальных вегетарианских, кошерных и прочих, а также получить все необходимые на борту аксессуары: цветы, тапочки, дорожные наборы и свежую прессу.

Присоединяясь к SkyPoint, клиент получает: 24-х часовое обслуживание семь дней в неделю, контроль статуса заказов посредством sms-оповещений, возможность оплаты при помощи кредитной карты, наличных или инвойса в конце отчетного периода.



Legacy 600/650 станут комфортнее

Компания Embraer анонсировала обновление популярных бизнес-джетов Legacy 600/650. Нововведения коснутся оборудования пассажирского салона и кабины пилотов.

На прошедшей выставке Singapore Air Show компания Embraer представила на суд публики новый салон самолетов семейства Legacy. Основной упор разработчики сделали на снижение шума в салоне и на совершенно новый уровень комфорта.

Среди новшеств пассажирского салона стоит отметить новую систему управления оборудованием Ovation Select от Honeywell с сенсорным управлением. В этой системе, которая будет также установлена на средние Legacy 450/500, предусмотрены деки для подключения iPod и iPhone, HD-видеосистема, Blu-Ray плеер, а также пассажиры смогут наблюдать движение самолета на трехмерных картах. Кроме этого обновленные самолеты будут оборудоваться беспроводными телефонами Iridium. Управление системами регулировки температуры, освещения и других параметров вынесены на индивидуальные сенсорные дисплеи. Производитель также предлагает новые отделочные материалы, включая 12 видов стандартных отделочных материалов и еще шесть комплектов премиум отделки.

Не останутся без «новинок» и пилоты. В кабине будет установлен новый комплект авионики Honeywell Primus Elite, который существенно снизит нагрузку на экипаж.

Самолеты с новым оборудованием в стандартной комплектации начнут поступать заказчикам с этого, 2012 года.



Falcon 50EX сможет летать по-новому

Компания Dassault Falcon получила дополнительный сертификат типа (STC), который разрешает установку оборудования ADS-B Out (Automatic Dependent Surveillance-Broadcast Out) на самолетах Falcon 50EX, оснащенных авионикой ProLine 4. Таким образом операторы, имеющие в своем парке самолеты этого типа, смогут использовать преимущества новой технологии до того, как она будет официально внедрена.

ADS-B является технологией спутникового наблюдения и слежения за движением самолетов в воздушном пространстве и является частью системы воздушного транспорта следующего поколения (Next Generation Air Transportation System (NextGen)).



Инфраструктура ADS-B начнет функционировать к 2013 году. Операторы бизнес-джетов Falcon 50EX, которые установят комплект ADS-B Out, уже сейчас получают такие преимущества, как оптимизированные траектории полета и уменьшение времени пребывания самолета в областях с ограниченным или отсутствующим радиолокационным обслуживанием.

По словам старшего вице-президента по работе с клиентами Dassault Falcon Франка Янкина (Frank Youngkin), компания сделала приоритетом разработку новых продуктов, которые могут повысить безопасность и эффективность серийных моделей самолетов. В случае установки ADS-B Out, операторы

получают дополнительные преимущества до внедрения этой технологии, и поэтому производитель акцентирует внимание на вводе в строй в кратчайшие сроки этого обновления.

Установка оборудования ADS-B Out требует замены существующих транспондеров на обновленные, которые поддерживают новый протокол, а также монтаж электропроводки и установку других, связанных с этим компонентов. Эта работа может быть осуществлена в любом центре обслуживания Dassault, а также в любом авторизованном сервисном центре. Установка занимает около двух недель, но если ее объединить с Check C, то она не потребует дополнительного времени. EASA сертифицирует этот пакет обновления в этом году.



Новый британский оператор

В середине февраля новый английский бизнес-перевозчик Fly Vectra получил свидетельство эксплуатанта UK CAA и приступил к выполнению чартеров из лондонского аэропорта Оксфорд.



В настоящее время компания осуществляет перелеты на семиместной Cessna Citation Excel, но уже в мае флот перевозчика пополнится двумя восьмиместными самолетами Cessna Citation Excel (2011 год выпуска). И именно Fly Vectra в 2015 году станет первым оператором Cessna Latitude на британских островах. Всего же Fly Vectra планирует начать эксплуатацию в ближайшие два года порядка десяти самолетов семейства Cessna Citation.

Fly Vectra была образована в 2011 году компанией Vectra Group, специализирующейся на оказании авиационных услуг, включая чартер и менеджмент авиационной техники, в Индии и Шри-Ланке. Возглавил компанию Эдвард Ноэль, действующий пилот и по совместительству совладелец Vectra Group.

Приоритетными рынками для продвижения компании Эдвард Ноэль считает страны Центральной Европы, Скандинавии и Россию. А в 2014 году компания планирует открыть собственное FBO в аэропорте Оксфорд и представительства в ряде европейских государств.



ABS Jets теперь с Phenom 300

Чешский оператор ABS Jets, хорошо известный отечественным заказчикам, приступил к полетам на новом типе самолета - Phenom 300.

Новый самолет – первый из заказанных перевозчиком бизнес-джетов этого типа. По словам Генерального директора компании ABS Jets Владимира Дубека, освоение нового типа самолета – часть долгосрочной программы компании по расширению парка воздушных судов и выход на новые рынки.

Phenom 300 – первый самолет данного типа в Чехии и Словакии. По мнению экспертов в Чехии прослеживается рост бизнес-перевозок, особенно среди клиентов, до недавнего времени пользовавшихся бизнес-классом регулярных перевозчиков. Экономика самолета и его технические возможности (стоимость летного часа будет равна 1400 евро, а дальность составит 3650 км) позволяют реально конкурировать с регулярной авиацией за деловых пассажиров. Поставленный чешскому перевозчику самолет будет базироваться в столичном аэропорту Праги – Рузине. Интерьер самолета разработан студией BMW DesignworksUSA. Самолет обошелся перевозчику в \$ 8,5 млн.

Компания ABS Jets была основана в июне 2004 года и начала операционную деятельность в декабре того же года. В 2007 году ABS Jets приобрела в собственность ангар в пражском международном аэропорту Рузине, выйдя на рынок технического обслуживания и ремонта воздушных судов в данном аэропорту, а спустя некоторое время получила статус сервисного центра для самолетов деловой авиации авиационной корпорации Embraer. В последующие несколько лет компания расширяла сферу деятельности, став в 2009 году уполномоченным агентом



по обслуживанию пассажиров аэропортов Рузине и Братиславы.

В конце прошлого года ABS Jets разместила пятилетние облигации, что дополнительно смогло привлечь порядка 450 млн. крон (приблизительно \$25 млн.). Срок размещения составил пять лет под 6,5% годовых. 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 настоящее время парк самолетов перевозчика состоит из Embraer Legacy 600, Bombardier Learjet 60XR и Cessna Citation Bravo.



Ocean Sky готовится к Олимпиаде

Ocean Sky Jet Centre, входящий в состав Ocean Sky Private Jet Group, заключил партнерское соглашение с компанией Avfuel Corporation об обеспечении топливом клиентов Ocean Sky в лондонском аэропорту Лутон в период проведения летней Олимпиады.



Аэропорт Лутон будет наиболее доступным для полетов бизнес-авиации в период проведения Олимпийских Игр. По словам директора по маркетингу Ocean Sky Jet Centre Натали Рапер, в этот период ожидается просто огромное количество чартеров, и договор с Avfuel Corporation позволит решить, пожалуй, самую серьезную проблему – обеспечение топливом, особенно бизнес-джетов, прибывающих из США.

С ней согласен и ее коллега из Avfuel Corporation Марче Аммерман. «Мы очень рады работать с одним из крупнейших FBO в Европе, и это соответствует нашим амбициям нарастить международный клиентский портфель, особенно в Европе», - рассказывает г-н Аммерман.

Ocean Sky Jet Centre располагает пятью собственными FBO в Европе, крупнейший из которых расположен в аэропорту Лутон. Общая площадь терминала составляет 46000 кв. футов (включая ангар). К услугам клиентов комфортабельные залы ожидания и конференц-зал.

FAI rent-a-jet AG закончила год с прибылью

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG, крупнейший оператор по медицинской эвакуации, закончила год с 20 процентным ростом прибыли. Операционная прибыль компании за этот период составила \$68 млн. А поступления от выполнения чартерных рейсов увеличились почти вдвое. В компании с оптимизмом смотрят в будущее, и в 2012 году, по оценкам менеджмента перевозчика, доход может увеличиться на 10 процентов. Причем в компании отмечают, что 40% поступлений генерируется подразделением по медицинской эвакуации.

В 2011 году FAI rent-a-jet AG значительно расширил парк самолетов, введя в эксплуатацию два самолета: Global Express и Falcon 900 DX EASy. На второй квартал 2012 года намечена поставка одного Bombardier CRJ 200LR (в медицинском варианте) и Global Express. Таким образом, парк перевозчика будет состоять из 21 джета: 14 Learjet, 2 Challenger 604, 2 CRJ 200, 2 Global Express и 1 Falcon 900 DX EASy.

Основная задача, стоящая перед перевозчиком в 2012 году, – расширение бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно за базировала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в ожидании получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ.

Также в планах компании – сохранение позиций на рынке центральноафриканских перевозок. FAI rent-



a-jet AG имеет представительства в Абиджане, Дакаре и Энтебе, где располагает собственным флотом из самолетов семейства Learjet.

FAI rent-a-jet AG работает на рынке с 1986 года. Основные направления деятельности - чартерные полеты, медицинская эвакуация, менеджмент воздушных судов и техническое обслуживание самолетов. В Европе FAI rent-a-jet AG имеет один из самых больших флотов санитарной авиации. Российские клиенты впервые смогли познакомиться с компанией FAI rent-a-jet AG на прошедшей в прошлом году выставке Jet Expo 2011, где компания провела ряд переговоров со своими российскими партнерами.



Altair идет на вторичный рынок

Компания Altair вышла на рынок продаж поддержанных Gulfstream GIV-SP и VVIP Boeing 727. Как сообщается в релизе компании, есть множество причин, по которым стоит подумать о покупке самолета с вторичного рынка. Эксперты компании считают, что даже с учетом обязательной проверки состояния поддержанного самолета он поднимется в воздух раньше, чем новый, на строительство которого может уйти несколько лет.

«Подержанный самолет значительно дешевле нового, и, кроме того, и это важно, владельцы поддержанных самолетов получают возможность широкого выбора опций технического обслуживания. Если владельцы новых самолетов для сохранения гарантии могут пользоваться только услугами сервисных центров, авторизованных производителем, обслуживанием поддержанного самолета могут заниматься другие сервисные центры, предлагающие самые разные услуги по низким ценам», комментируют в компании Altair.

Индивидуальный дизайн салона больше не является прерогативой владельцев новых самолетов. Многочисленные центры по всему миру готовы выполнить заказ любой сложности по дизайну и оснащению салона поддержанного самолета так, что он ничем не будет отличаться от нового.

Компания Altair получила статус эксклюзивного представителя Gulfstream GIV-SP и VVIP Boeing 727 на вторичном рынке в феврале текущего года.

Altair Aviation Services была создана в 2005 году Джозефом Армандо. Основным направлением бизнеса компании является авиационный консалтинг в деловой и корпоративной авиации.



JPMorgan чувствует подъем на рынке

Аналитики JPMorgan предсказывают, что в скором времени может начаться подъем на рынке деловых самолетов, особенно в нижней его части, о чем говорится в февральском отчете JPMorgan Investment Research. Однако, несмотря на позитивные ожидания, продолжают наблюдаться разнонаправленные сигналы основных показателей.

Все крупные производители планируют рост поставок в этом году от 5 до 15 и более процентов. Тем не менее аналитики отмечают, что такие же ожидания были у некоторых компаний и в прошлом году. А 8-процентное увеличение поставок в 2012 году (за исключением VLJ) будет складываться по большей части из бизнес-джетов верхнего сегмента, основными игроками в котором являются G650 и Global 5000/6000, и более скромного роста в среднем и нижнем сегменте.

Если в 4-м квартале наблюдались некоторые предпосылки к росту, то это пока не стоит расценивать как решительный разворот рынка. Наиболее уверенно, по мнению аналитиков, чувствует себя Gulfstream с соотношением объемов новых и выполненных заказов равным 1,0, особенно в свете 12-и зеленых поставок G650. Bombardier также уверенно стоит на ногах, правда не так твердо, с соотношением объемов новых и выполненных заказов в ноябре и декабре равным 0,9. У Cessna этот параметр был уровне 0,7, однако руководство производителя рассчитывает на двузначный рост продаж в 2012 году. Это будет лучше, чем ожидалось, но Cessna до сих пор не может собрать достаточный портфель заказов для уверенности в завтрашнем дне. От Embraer, Hawker и Dassault на момент подготовки отчета данных не было.

На фоне позитивных данных по поставкам, анали-



тики JPMorgan указывают на другие показатели, которые были менее радужными. Так, на рынке США, который является важной движущей силой всей отрасли, под конец года намечилось падение трафика самолетов деловой авиации. Также на отрасль сильно «давит» очень медленное восстановление вторичного рынка: при снижении количества выставленных на продажу самолетов, цены на них продолжают оставаться очень низкими.

Тем не менее, исследователи отмечают возвращение на рынок компаний из списка Fortune 500.

Полный отчет [JPMorgan Investment Research](#)



Gulfstream и Flightsafety ввели в строй первый в Азии пилотажный тренажер

Gulfstream Aerospace и FlightSafety International 14 февраля 2012 года объявили об открытии нового учебного центра в Гонконге. Центр будет проводить обучение персонала операторов самолетов Gulfstream G450 и G550 на первом в Азии комплексном пилотажном тренажере, сертифицированном по уровню D. До настоящего времени обучение проводилось в Соединенных Штатах. Новый центр в Гонконге позволит азиатским пилотам и техническим специалистам проходить обучение в своем регионе.



В Гонконге и на континентальной части Китая эксплуатируется около 80 самолетов Gulfstream, тогда как в общей сложности на территории Азиатско-Тихоокеанского региона - 175 самолетов. Компания Gulfstream лидирует здесь, занимая 48% регионального рынка крупногабаритных бизнес-джетов.

«Мы рады сотрудничеству с компанией FlightSafety, которое дает нам возможность предлагать обучение действующим и будущим операторам наших самолетов, - комментирует президент компании Gulfstream Лэрри Флинн (Larry Flynn). - Это первый тренажер, предназначенный специально для азиатских операторов бизнес-джетов, и как лидеры рынка мы рады быть первопроходцами в этом направлении».

Новый пилотажный тренажер свидетельствует о совместных усилиях компаний Gulfstream и FlightSafety, предпринятых для поддержки быстро растущей клиентской базы в регионе. Количество тренингов, проведенных школой FlightSafety для региональных операторов самолетов Gulfstream, за последние пять лет выросло на 230%. В 2011 году было проведено более 4000 тренингов, включая более 700 тренингов для пилотов, технического обслуживающего персонала и других авиаспециалистов, осуществляющих управление и обслуживание самолетов Gulfstream.

Новый совместный пилотажный тренажер самолетов Gulfstream G450 и G550 предлагает новейшее



Лэрри Флинн, президент Gulfstream, и Эрик Хинсон, исполнительный вице-президент FlightSafety, в новом тренажере G450/G550

оборудование, разработанное компанией для обучения пилотов, включая визуальную систему VITAL X и электрическую систему движения и загрузки управления.

«Самолеты G450 и G550 - одни из самых востребованных моделей в Азии, благодаря их способности совершать межконтинентальные рейсы, а также скорости, надежности и комфорту, - говорит Лэрри Флинн. - Модель G450 может покрыть 8061 км на скорости 0,80 Маха, что достаточно для осуществления перелета из Гонконга в Москву или Перт. Дальность полета самолета G550 составляет 12 501 км, что позволяет ему легко доставить восемь пассажиров и четырех членов экипажа из Гонконга в Гонолулу или Париж».

JetFlite International – тяжелый рост

Американская компания JetFlite International опубликовала отчет об итогах работы в 2011 году. В целом год выдался для компании удачным. Не подпортили статистику и три последних месяца 2011 года, когда спад перевозок составил 25%, что для компании было довольно критично. Однако в целом по итогам года оператор увеличил выручку на 10 процентов по сравнению с 2010 годом.

По словам Исполнительного директора компании Билла Крайпа, вторая половина 2011 года выдалась просто ужасной. Но благодаря агрессивной политике в области рекламы и маркетинга, компания смогла предотвратить спад и тем самым вышла на весьма удовлетворительные показатели по итогам года. «Такой же политики мы будем придерживаться и в будущем. Наши маркетологи прогнозируют далеко не радужную перспективу развития спроса на чартеры вплоть до третьего квартала текущего года. Поэтому мы будем изыскивать новые возможности для сохранения наших позиций на рынках», - говорит г-н Крайп.

Также в компании большую ставку будут делать и на развитие внутриамериканских перевозок в сочетании с небольшим ростом полетов по международным направлениям. Сейчас доля внутренних чартеров JetFlite International составляет приблизительно 25-30 процентов от общего трафика.

Помимо Нью-Йорка компания имеет представительство и в Москве – JFI Russia (совместное предприятие JetFlite International (JFI) и российской компании Best-Jets). «Дочерняя» компания начала свою работу в октябре прошлого года. В настоящее время во Внуково-3 базируются несколько джетов оператора, среди которых Gulfstream 200 и Challenger 601. Но на прошлогодней выставке JetExpo были озвучены



планы об увеличении воздушного парка самолетов до 3-5 единиц в течение двух лет (сейчас парк JetFlite International составляет 13 самолетов).

В компании довольны ситуацией на российском рынке: «За прошедший летний сезон один из наших самолетов суммарно налетал более 80 часов, что само по себе не плохо. В настоящее время мы предлагаем клиентам полеты из Внуково-3 на Gulfstream G200 и уверены, что с добавлением нового типа самолета в «московский» воздушный парк, а именно Gulfstream GV, мы удовлетворим спрос, прежде всего, на трансатлантических направлениях», - отмечают в JetFlite.

И именно на Россию менеджмент компании делает особую ставку. «Я ожидаю, что в текущем году тра-

фик полетов через Россию значительно увеличится. И для этого есть множество причин, главная из которых - это стремительное развитие бизнес-перевозок в стране и спрос на услуги нашей компании, связанный, прежде всего, с уникальными условиями, которые предлагает JetFlite International», рассказывает г-н Крайп.

С ним согласен и Карри Симпсон, являющийся вице-президентом по продажам и взаимоотношениям с клиентами компании JFI: «Московский рынок будет являться ключевым направлением работы JFI ближайшие месяцы и годы. Наши клиенты летают из Москвы по многим направлениям: в Европу, Соединенные Штаты, Галапагосские острова, Азию, и даже в Кабул и Афганистан».



Клиенты Villagio Estate экономят на бизнес-авиации

Программа Villagio Privilege Club объявляет о начале партнерских отношений с компаниями Ocean Sky и Piaggio Aero. В рамках новой программы жители элитных поселков Villagio Estate смогут получить эксклюзивные бонусы на аренду, покупку и обслуживание воздушных судов. Villagio Privilege Club — проект объединения жителей поселков Villagio Estate и предоставление им дополнительных возможностей по организации максимально комфортной жизни за городом.

Новые партнеры клуба предлагают участникам Villagio Privilege Club ряд привилегий, направленных на покупку и обслуживание воздушных судов. Жители поселков компании Villagio Estate, владеющие картой клуба, смогут получить от 3 до 10% на услуги Ocean Sky и до 5% на покупку самолетов P.180 Avanti II от Piaggio Aero.

По словам коммерческого директора Ocean Sky в России и СНГ Ираклия Литанишвили, владельцы клубной карты Villagio Privilege Club могут воспользоваться дифференцированной системой скидок на услуги оператора. Так, например, при заказе чартера можно сэкономить от 3% до 7% (это зависит от статуса выбранного самолета: находящийся в управлении самолет или собственный бизнес-джет Ocean Sky). А если участник Villagio Privilege Club уже имеет свой самолет, то оператор предлагает индивидуальную программу по управлению воздушным судном, и в этом случае скидки могут достигать 10%. Ocean Sky ожидает, что это сотрудничество заинтересует и привлечет определенный круг потенциальных покупателей, а также поддержит интерес к услугам компании у нынешних клиентов.

Итальянский производитель Piaggio Aero в рамках этого сотрудничества предоставляет скидку на приобретение P.180 Avanti II до 5%, что может составить до 215 тыс. долларов. Совсем недавно, на выставке JetExpo 2011, компания сообщила о получении сертификата типа МАК на P.180 Avanti II. Сертификат МАК подтверждает, что конструкция самолета, получившего в 2005 г. сертификаты EASA и FAA, соответствует также и российским требованиям. В результате Avanti II может быть зарегистрирован в российском реестре и эксплуатироваться на территории России. Piaggio Avanti II — самый быстрый в мире двухмоторный турбовинтовой самолет с герметичной кабиной, его максимальная скорость составляет 745 км/ч, дальность полета превышает 2700 км. Средняя стоимость самолета составляет более 7 млн. долларов.



«Оперативная и качественная помощь в перелетах и обслуживании личного авиатранспорта на привилегированных условиях станет приятным бонусом для участников Villagio Privilege Club», говорит директор по маркетингу компании Villagio Estate Лидия Гречина.

Воздушный флот Ocean Sky, одного из ведущих европейских операторов деловой авиации в Европе и странах СНГ, насчитывает 40 бизнес-джетов. Компания оказывает услуги по продаже, покупке и управлению деловыми самолетами, включая юридическое, наземное и техническое обслуживание, а также предоставляет полный комплекс услуг по организации деловых чартерных перелетов.



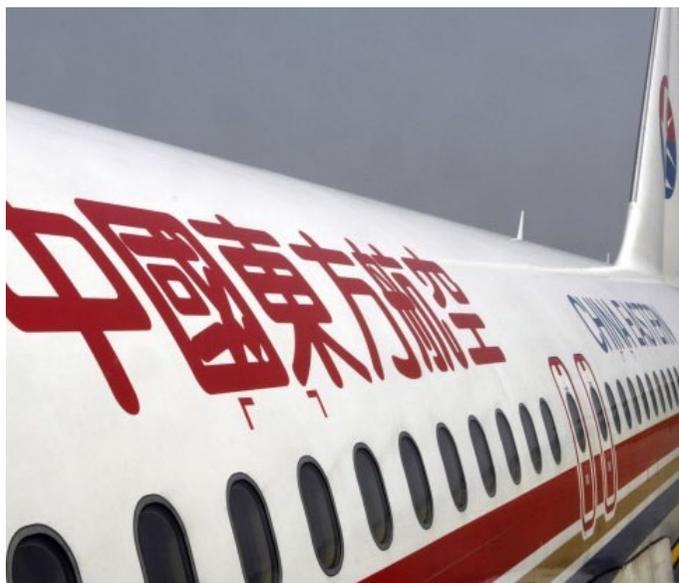
China Eastern Airlines попробует себя в бизнес-авиации

Администрация Гражданской авиации Китая (СААС) выдала свидетельство эксплуатанта дочерней компании China Eastern Airlines - China Eastern Airlines Executive Air. Уже на следующей неделе компания, как ожидают специалисты, приступит к коммерческой деятельности. До этого China Eastern Airlines Executive Air занималась предоставлением услуг по наземному обеспечению полетов и выполнению чартеров в интересах третьих компаний.

Изначально компания будет эксплуатировать пять бизнес-джетов, взятых в аренду (Gulfstream GV-SP), а к концу года флот компании будет состоять из десяти собственных лайнеров. И уже в ближайшее время перевозчик анонсирует стратегию компании и обозначит приоритетные пути развития. Штаб-квартира перевозчика будет находиться в Шанхае.



Новый перевозчик поначалу будет эксплуатировать арендованные GV-SP



Выход крупной китайской авиакомпании в новый сегмент - в последнее время достаточно распространенный тренд в Китае. В прошлом году еще один перевозчик, Hainan Airlines совместно с Deer Jet, начал выполнять чартерные рейсы на бизнес-джетах из Пекина и Шанхая. А в апреле 2011 года национальный перевозчик Air China создал собственного оператора Beijing Airlines, для перевозки высокопоставленных чиновников. И уже о своих планах создания бизнес-перевозчика летом 2012 года заявили Xiamen Airlines и China Southern Airlines. Все это говорит о действительно бурном росте деловых перевозок в Поднебесной.

Единственное, на что жалуются практически все операторы бизнес-авиации в Китае, это непомерно высокий налог на ввозимую авиационную технику, который в настоящий момент составляет почти 23

процента, поэтому некоторые из них готовы идти на конвертацию пассажирских авиалайнеров в бизнес-версии (для сравнения, в России таможенная пошлина и НДС на самолеты массой более 20 тонн доходит до 42%).

Корпорация China Eastern Airlines Corporation Limited – одна из трех крупнейших авиакомпаний Китая, имеющая 44 зарубежных представительства и 11 филиалов в стране. Кроме того, она владеет контрольными пакетами акций 20 дочерних компаний. Расположенные в Шанхае China Eastern и ее дочерняя компания Shanghai Airlines располагают современным парком: средний срок службы самолетов составляет менее 7 лет. Сеть авиакомпании покрывает Китай, Японию, Корею, Юго-Восточную Азию, Европу, Америку и Океанию.



Трафик падает второй месяц подряд

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPaK по активности американской бизнес-авиации в январе 2012 г. По сравнению с декабрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в США снизился на 1,0%. В сравнении с январем 2011 года также наблюдается незначительное снижение, на 0,9%. Это уже второй месяц подряд, когда активность бизнес-авиации США снижается по сравнению с прошлым годом. Эти данные также подтверждают предварительный анализ трафика на североамериканском рынке от компании Avinode.

В январе 2012 г. активность бизнес-авиации США снова, как и месяц назад, показывает снижение на 1,0%. Однако, по видам полетов и категориям воздушных судов динамика изменений была разнонаправленной. Увеличение частных и корпоративных полетов по part 91 на 1,8% по сравнению с декабрем 2011 года, было не достаточно, что бы «перекрыть» снижение полетов коммерческих оператором (part 135) и самолетов в долевом владении, которые упали на 2,3% и 8,7% соответственно. Подобная ситуация наблюдалась и по различным категориям самолетов. Снижение трафика турбовинтовых самолетов,

	Активность деловых самолетов январь 2012 против января 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	2.8%	-4.4%	0.1%	0.5%
Малые реактивные самолеты	8.4%	-10.9%	-6.9%	0.6%
Средние реактивные самолеты	7.6%	-9.9%	-9.0%	-2.1%
Большие реактивные самолеты	-2.4%	-10.2%	0.2%	-4.3%
Итого по всем категориям самолетов	4.5%	-8.3%	-6.3%	-0.9%

малых и средних бизнес-джетов, на 3,8%, 0,8% и 1,3% соответственно, перевесило в общем показателе, рост активности больших бизнес-джетов на 6,5%. Среди отдельных показателей выделяется рост трафика больших бизнес-джетов при полетах по part 91 на 8,5% и part 135 на 7,2%, и снижение полетов турбовинтовых самолетов в долевом владении на 9,9%.

В сравнении с январем прошлого года, общий уровень активности американской бизнес-авиации также снизился, на 0,9%. По видам полетов рост наблюдался только в сегменте part 91 (+4,5%), а коммерческие полеты по part 135 и полеты самолетов в

долевом владении снизились на 8,3% и 6,3% соответственно. Рост полетов по part 91 стал возможен благодаря существенному увеличению трафика малогабаритных и средних бизнес-джетов, на 8,4% и 7,6% соответственно, а также турбовинтовых самолетов 2,8%. В категориях воздушных судов, по сравнению с годичной давности результатами, незначительно выросли полеты малогабаритных (+0,6%) и турбовинтовых самолеты (+0,5%) (+0,6%). А остальные типы самолетов летали существенно меньше, чем годом ранее.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты **Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)** VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet) Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet) Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты (Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.



	Активность деловых самолетов январь 2012 против декабря 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-1.2%	-6.4%	-9.9%	-3.4%
Малые реактивные самолеты	0.0%	-0.6%	-6.7%	-0.8%
Средние реактивные самолеты	5.1%	-2.2%	-9.8%	-1.3%
Большие реактивные самолеты	8.5%	7.2%	-3.5%	-6.5%
Итого по всем категориям самолетов	1.8%	-2.3%	-8.7%	-1.0%

Неужели достигли дна?

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) 22 февраля 2012 года объявила о результатах работы отрасли в 2011 году. Обнародованные цифры мировых поставок производителей самолетов авиации общего назначения показали небольшое снижение по сравнению с 2010 годом. Тем не менее, это снижение было не такое значительное, как ожидалось после объявления [результатов девяти месяцев 2011 года](#). В этом заслуга четвертого квартала, в котором поставки в среднем выросли в полтора раза, а стоимость поставленных самолетов почти в два раза, по сравнению с результатами первых трех (по отдельности) кварталов 2011 года. А выручка от продаж самолетов по итогам года и вовсе превысила уровень 2010 года.

Выступая на пресс-конференции ассоциации «Состояние промышленности», председатель GAMA в 2012 года Каролина Дэниелс, председатель и главный исполнительный директор компании ATP, сообщила, что в общем уровень поставок в 2011 году



был относительно «ровный», тем не менее общая выручка чуть-чуть выросла.

На конец 2011 года мировые поставки самолетов авиации общего назначения составили 1865 единиц, что является снижением на 3,5% по сравнению с 1932 самолетами, поставленными в 2010 году. Общая выручка производителей самолетов авиации общего назначения по сравнению с предыдущим годом выросла на 0,4% до \$ 19,1 млрд.

В сегменте поршневых самолетов в 2011 году было изготовлено в общей сложности 860 воздушных судов, по сравнению с 873 самолетами в 2010 году, или на 1,5% меньше. Турбовинтовых самолетов поставлено также меньше, на 2,4% - в 2011 году поставлено 324 воздушных судна, а в предыдущем году - 332 самолета. Сегмент бизнес-джетов снизился на 6,3%, до 681 самолета в 2011 году по сравнению с 727 джетами в 2010 году.

«По сравнению с предыдущим годом поставки сократились во всех трех сегментах отрасли, но динамика снижения показывает незначительные уровни, что указывает на достижение дна в этом кризисном цикле», сказала г-жа Дэниелс. «Сегмент крупногабаритных и дальнемагистральных бизнес-джетов остался здоровым, также средние бизнес-джеты показали рост. Это привело к небольшому росту выручки в 2011 году».

«Большинство фундаментальных показателей рынка движутся в правильном направлении. Корпоративные прибыли остаются на

рекордно высоких уровнях, вторичный рынок и трафик бизнес-авиации также показали в прошедшем году улучшение. К тому же растут продажи на развивающихся рынках», продолжает Каролина Дэниелс. «Как и в прошлом году, нашей главной озабоченностью, по-прежнему, остается недостаточное финансирование. На рынке существует скрытый спрос, и доступность кредитных ресурсов может способствовать дальнейшему положительному росту нашей отрасли».

Стоит отметить, что на этой пресс-конференции отмечалось 10-летие с момента выхода GAMA на международный уровень. В 2002 году в список участников ассоциации были включены первые производители, находящиеся за пределами США.

[Полный отчет по поставкам в 2011 году](#)

[Статистический анализ GAMA DATABOOK 2011 \(4МБ\)](#)



Общие поставки самолетов в 2011 году по сравнению с 2010 г. (в отчет не включены данные Hawker Beechcraft за 4-й квартал 2011 и 2010 гг. Компания отчитывается 31 марта 2012 г.)

Сегмент	2010	2011	Изменение
Поршневые	873	860	-1,5%
Турбовинтовые	332	324	-2,4%
Реактивные	727	681	-6,3%
ВСЕГО	1 932	1 865	-3,5%
СТОИМОСТЬ	\$ 19,0 млрд.	\$ 19,1 млрд.	+0,4%

Настоящая «Камасутра»

На первый взгляд

Уже ни у кого не вызывает сомнения перспективность и большая емкость рынка деловой авиации Индии. Рост популярности на самолеты бизнес-авиации будет подниматься примерно на 13 % в год на протяжении следующего десятилетия - так считают эксперты. Количество официально зарегистрированных самолетов бизнес-авиации в Индии – 143, и это больше, чем количество самолетов подобного класса в Китае. В Китае – 116 самолетов авиации общего назначения. Отдельным популярным направлением использования самолетов деловой авиации в этом регионе – VIP-рейсы на прибрежные нефтяные платформы в Индийском шельфе.

В крупных городах, например в Мумбаи, трафик достаточно приличный

К сожалению, имеет место быть негативный финансовый фактор, сдерживающий рост парка самолетов бизнес-авиации в стране. Индийские банки очень осторожно выдают кредиты крупным компаниям на покупку частного самолета, а для частного лица получение подобного кредита еще более затруднительно.

«Однако на индийском рынке стали появляться специальные финансовые организации, и их особенность - в более современных подходах, гибких условиях, индивидуальной работе с каждым клиентом. Все это, на фоне положительного экономического роста, станет хорошим стимулом для увеличения количества самолетов деловой авиации в Индии.

Руководству страны необходимо обратить внимание на мероприятия по снижению налогов относительно лиц, приобретающих самолеты деловой авиации», - говорится в официальном сообщении Министерства транспорта Индии по поводу плана развития бизнес-перевозок в 2012 году.

Как обстоят дела на самом деле?

Главная проблема кроется в политике правительства в отношении иностранных игроков этого рынка. Жесткие меры, предпринимаемые авиационными властями Индии, связанные прежде всего с получением разрешений (оформление занимает до 11 дней) и полетами внутри страны иностранными операторами, делают рынок практически закрытым для иностранцев. Чиновники считают, что бизнес-джеты – это исключительно игрушки богатых, и какой-либо пользы для развития бизнеса в стране они не несут. Однако чиновники здесь явно лукавят. Проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации Индии (ВАОА) исследование ярко доказывает противоположное положение дел. В 78% случаев услугами бизнес-авиации при международных полетах пользуются представители крупного бизнеса.

Неужели авиационные власти не видят явного упущения в проводимой политике? Видят конечно, но сильнейшее лобби со стороны местных операторов, аэропортов сделали Индию настолько монополизированной страной, что порой многим бизнесменам в пору задуматься об альтернативном транспорте. Местные игроки совместно с властями наверно решили не делиться с «чужаками» золотой жилой, так



продолжение ►

как в любом случае доход перекроет все неприятности, связанные с критикой в адрес чиновников.

Многие российские брокеры и операторы в один голос утверждают, что более проблематичного региона в мире нет. Пожалуй, хуже только в странах Африки. Не факт, что прилетев в пункт назначения, вы не столкнетесь с рядом проблем, которые возникают просто из воздуха. И как следствие этого, все ложится на плечи заказчика. Ведь для того, чтобы свести риски к нулю, многие российские операторы включают в стоимость перелета все мыслимые и немыслимые риски.

Тем не менее, многие игроки считают, что есть и другой вариант работы в этом регионе – это создание совместных предприятий с индийскими партнерами. Но и здесь подводных камней «выше крыши». Мы заметили еще одну особенность поведения индийских авиационных чиновников. На любой из авиационных выставок, которых в Индии проводятся достаточно, на вопрос о будущей либерализации рынка бизнес-перевозок получаешь весьма удивительный ответ о «собственном пути развития», но без конкретных идей и предложений. До боли знакомая ситуация...

Что делать?

Сложившийся негативный имидж и ситуацию пытается, хоть как-то, изменить ВАОА. Ассоциация была создана в середине прошлого года. Сейчас в нее входят 39 членов: основные индийские игроки рынка бизнес-авиации и аффилированные с ними операторы из Европы и Ближнего Востока. На всех возможных трибунах Президент ассоциации Рохит Капур говорит о том, что к 2020 году Индия станет третьим по величине авиационным рынком в мире, что требует от участников рынка более тесного со-



ACJ321 пользуется популярностью у индийских корпораций (на фото ACJ321 Reliance Industries)

трудничества для решения проблем роста.

Неоднократно выступая в национальном парламенте, г-н Капур пытается объяснить парламентариям всю выгоду от либерализации рынка деловой авиации. Прежде всего, по его мнению, необходимо открыть доступ к воздушному пространству и аэропортам иностранным владельцам воздушных судов. «Действующие директивы ограничивают рост, и в итоге мы не имеем ни современных FBO, ни вертолетных площадок, ни нормальных станций технического обслуживания. И как итог – индийские же владельцы пользуются необходимыми услугами за пределами страны», - продолжает г-н Капур.

Как следствие, многие эксперты уже утверждают, что бизнес-авиация в стране стала настолько не-

практичной, что совершенно не интересна для внутренних инвестиций. И в ассоциации нисколько не удивятся, если в ближайшее время со стороны ряда государств будут введены определенные санкции в отношении воздушных судов с индийскими префиксами.

Но реальных сдвигов в этой неоднозначной ситуации пока не наблюдается. И только с реальным усилением позиций ВАОА возможны уступки со стороны авиационных властей Индии, которые станут началом реальных реформ на рынке бизнес-перевозок этой перспективной страны.

Поэтому пока, чтобы получить удовольствие от работы в этой стране, надо очень сильно постараться, прямо как в настоящей Камасутре.

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 в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	29	17	25	13	5	21	60	107
Великобритания	39	39	115	15	9	65	48	238
Франция	54	125	91	42	15	48	124	326
Италия	25	8	36	26	5	54	90	119
Австрия	9	18	11	10	0	14	16	71
Швейцария	38	89	45	23	22	43	62	188
Россия	62	33	68	66	15	39	10	337

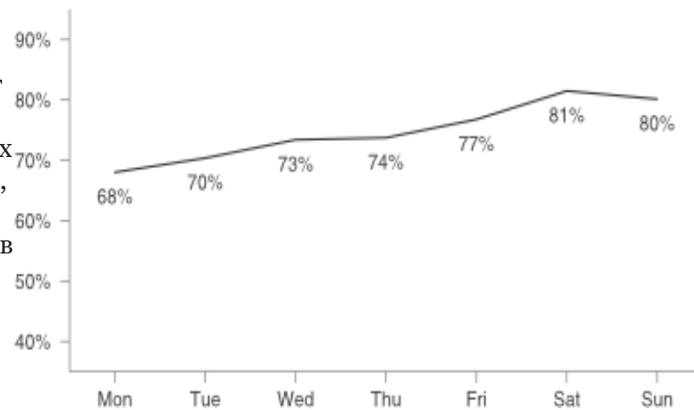
Количество Empty Legs.

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

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	9	3	1	2	5	0	5	20
Великобритания	7	29	4	0	7	5	3	28
Франция	2	9	10	1	3	15	8	12
Италия	1	0	3	4	0	2	3	3
Австрия	1	1	3	0	7	3	1	6
Швейцария	5	2	6	4	4	8	9	5
Россия	2	2	3	0	1	1	2	8

Индекс наличия свободных самолетов

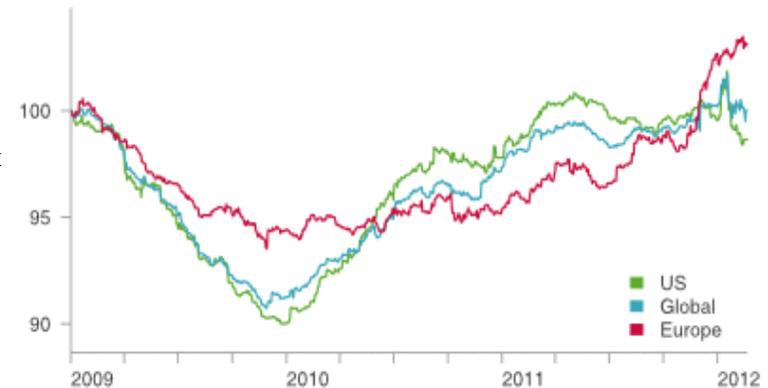
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

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



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

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 651	€ 1 613	€ 1 671
Cessna Citation Excel	€ 2 782	€ 2 766	€ 2 821
Bombardier Challenger 604	€ 4 780	€ 4 707	€ 4 646

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 18 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	2
2	Challenger 604/605	1
3	Legacy 600	3
4	Citation CJ2	4
5	Citation Mustang	6
6	Citation Sovereign	5
7	Learjet 60	8
8	Challenger 300	7
9	Citation CJ3	10
10	Citation Bravo	11

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