



На протяжении всей недели поступали отчеты от авиапроизводителей. И удивительно, что все ранее прогнозируемые цифры во многом разошлись со статистикой, представленной компаниями. Почти все, за некоторым исключением, зафиксировали в 2013 году положительные производственные показатели, а общая цифра поставок, скорее всего, покажет рост. Исключением могут стать только бизнес-джеты.

Несмотря на хорошие показатели Gulfstream, Bombardier и Embraer, Cessna и Beechcraft подпортили статистику (первая снизила поставки, а вторая вообще прекратила выпуск реактивных самолетов), что и повлияет на годовые результаты. В любом случае начало февраля, когда будет выведена окончательная цифра по поставкам и суммарная стоимость всех воздушных судов, мы сможем окончательно нарисовать картину 2013 года и сделать окончательные выводы о здоровье рынка и его перспективах уже в 2014 году.

А еще на этой неделе произошло действительно историческое событие. В январе далекого 1964 года в свой первый полет отправился King Air Model 90. Тот полет открыл дорогу самому популярному семейству двухмоторных турбовинтовых самолетов. И сейчас King Air является самым продаваемым семейством деловых самолетов в мире – почти 7200 King Air поставлены с начала производства, а общий налет всего флота превысил 60 миллионов часов. И пусть сейчас Beechcraft немного лихорадит, но такие даты как никогда объединяют. Пожелаем производителю будущих бестселлеров.



Citation Latitude тихо выкатили

20 января 2014 года первый прототип приступил к наземным испытаниям и уже выполнил первую пробежку. В компании надеются сертифицировать бизнес-джет до конца этого года

стр. 19



Укрепляя позиции

BizavWeek беседует об итогах работы в 2013 году и планах на текущий 2014 год с генеральным директором компании Jet Transfer Александром Евдокимовым

стр. 20



Регионы ждут доступной инфраструктуры

Для ГК Авком ушедший год стал одним из самых насыщенных за последние несколько лет. В течение года компания параллельно реализовывала несколько крупных проектов

стр. 23



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -44,9%; Индекс спроса в Европе: -74,4%

стр. 26

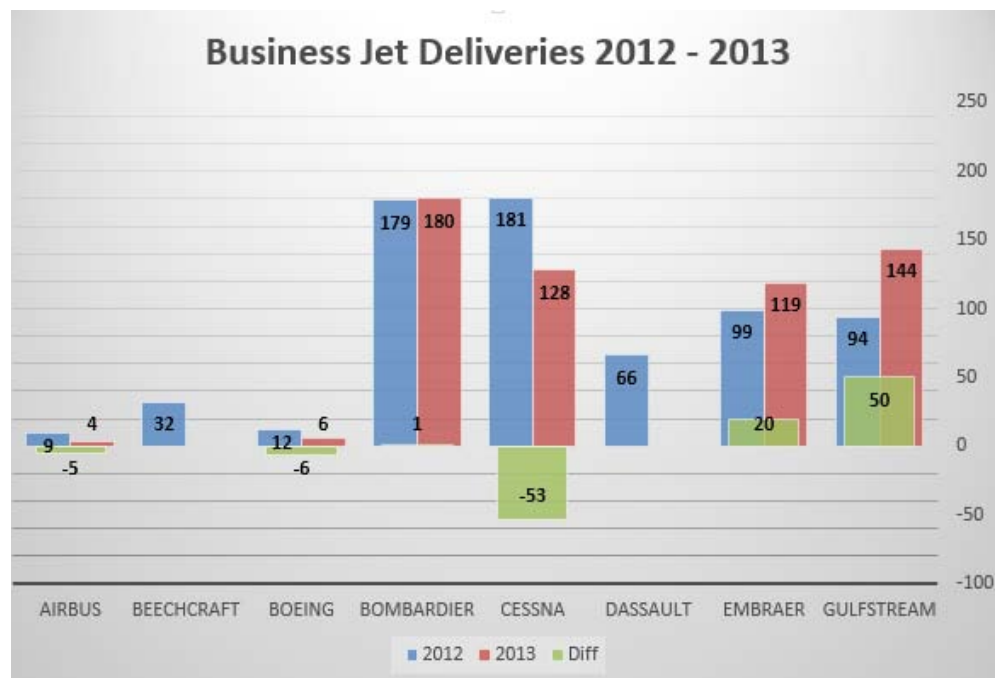


ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Момент истины

Конец января - начало февраля традиционно время, когда производители бизнес-джетов подводят итоги работы. Инвесторов в основном интересуют финансовые показатели, однако и данные по поставкам дают представление о тенденциях рынка. В начале февраля обычно предоставляет обобщенную информацию по поставкам ассоциация производителей авиации общего назначения GAMA. Но наши коллеги из Corporate Jet Investor уже подготовили предварительные данные.



По состоянию на 23 января 2014 года в течение прошлого года в общей сложности было поставлено 587 бизнес-джетов (данные по Airbus, Boeing, Bombardier, Cessna, Embraer и Gulfstream). Данные по поставкам Beechcraft и Dassault еще не доступны и поэтому трудно сформировать полную картину. Но по сравнению с 2012 годом, уже отчитавшиеся компании показали рост поставок на семь самолетов.

В мае 2013 года Corporate Jet Investor прогнозировал поставку 653 бизнес-джетов в течение 2013 года, по сравнению с 672 в 2012 году. В соответствии с этим прогнозом, 2013 станет худшим годом по поставкам новых бизнес-джетов с 2005 года.

Из еще неотчитавшихся производителей, Dassault ожидает в 2013 году передать клиентам такое же количество самолетов как и в предыдущем году (66 самолетов), а Beechcraft во втором и третьем квартале не поставил ни одного бизнес-джета и вряд ли это сделает в четвертом квартале.

Dassault объявит результаты прошлого года 6 февраля 2014 года, и значит, в этот день можно будет точно охарактеризовать прошлый год.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLPJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Рынок FBO будет расти за счет топлива

На конференции NBAA по планированию и управлению воздушным движением, которая проходила в Новом Орлеане 15 января 2014 года, руководители компании Aviation Business Strategies Group (ABSG) Джон Энтикнэп и Рон Джексон предсказали сегменту FBO в США в этом году особо не ожидать роста. Максимум, что может произойти, так это некоторое увеличение продаж топлива, и то только на половине объектов. Такие результаты дает проведенное компанией ежегодное исследование FBO.

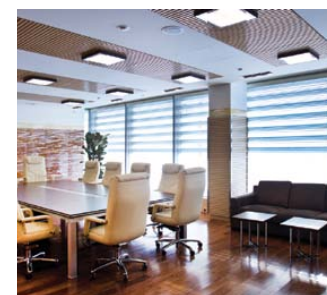
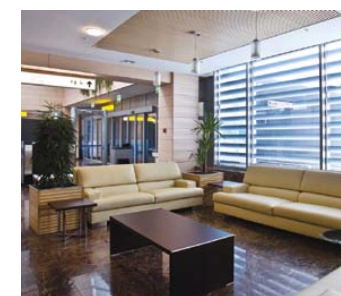
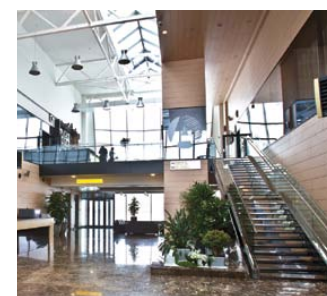
«Несмотря на растущий оптимизм, который возлагается на 2014 год, почти половина обследованных FBO не наблюдало увеличение бизнеса в течение 2013 года», - говорит Джон Энтикнэп. «В прошлом году мы говорили, что если какой-либо FBO достигнет

роста продаж топлива на 6%, то он станет «звездой», - отметил он, добавив, что более 20% опрошенных достигли этой цели. «Для 2014 года мы поднимаем эту планку до 8%».

В последнем исследовании наземных провайдеров почти половина опрошенных компаний указали, что, по их мнению, экономика США по-прежнему движется в не правильном направлении. «В целом, есть ощущение сохранения нынешнего статус-кво и в 2014 году, при этом по крайней мере большинство опрошенных предсказывают безубыточность рынка», - говорит Рон Джексон. «С другой стороны, более 40% прогнозируют увеличение объемов продаж топлива, из которых 20% ожидают рост более чем на 5%».



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Google получит собственный FBO в 2015 году

В декабре 2013 года администрация аэропорта Сан-Хосе (Mineta San Jose International Airport) рекомендовала городским властям проект строительства на территории аэропорта нового авиационного комплекса для обслуживания рейсов деловой авиации, и по итогам слушаний данный проект был одобрен. Контракт предусматривает аренду земли под строительство объектов сроком на 50 лет и инвестирование со стороны Signature Flight Support до \$ 82 млн. Для Signature Flight Support это будет один из самых масштабных проектов, реализованных с нуля.

И уже в феврале 2014 года Signature Flight Support начнет работы на объекте, а завершится строительство к концу 2015 года. По расчетам местных властей, новое FBO будет генерировать около \$ 3 млн. сборов и налогов каждый год.

Согласно проекту, новый комплекс будет автономным, и включит в себя собственный терминал, ангары, центр ТОиР, склад запасных частей, топливозаправочную станцию. Общая же площадь комплекса 11,6 гектаров, а вместить он сможет до 60 самолетов. Собственником данного объекта, как и предполагалось ранее, станет компания Google. Американские СМИ неоднократно писали, что основными пользователями аэропорта будут топ-менеджеры компании: Ларри Пейдж, Сергей Брин и Эрик Шмидт, однако в самой Google заявляют, что новый FBO будет «открыт для всех», и пользоваться услугами аэропорта смогут все «постояльцы и гости Кремниевой долины».

В настоящее время Signature Flight Support имеет более 100 филиалов по всему миру, включая США, Южную Америку, Европу, Ближний восток и страны Азиатско-Тихоокеанского региона.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Evektor построил предсерийный EV-55 Boeing 787 VIP набирает обороты

Компания Evektor-Aerotechnik (Куновице, Чехия) сообщила об окончании строительства второго EV-55 Outback, теперь уже удовлетворяющего требованиям серийного производства. Первый полет серийной версии, по расчетам компании, состоится в этом году. В настоящее время Evektor занята поисками дополнительных инвестиций, которые позволят выпустить на рынок двухмоторный турбовинтовой самолет в 2016 году.

Недостаток финансирования, вызванный спадом на рынке, сказался на сроках сертификации, завершение которой было первоначально намечено на конец 2013 года. По словам Петра Гребеничека, директора компании по маркетингу, за прошедший год программа летных и наземных испытаний, финансируемая производителем и грантом правительства Чехии, далеко шагнула вперед.

В сертификационной программе уже участвуют четыре машины. Первый прототип EV-55, премьерный полет которого состоялся в позапрошлом году, на сегодняшний день налетал 135 часов, выполнив 168 полетов. Модель прошла тестирование на сваливание и возможность полета на одном двигателе, а также на флаттер. Один прототип, оснащенный интегрированной авионикой SmartDeck компании CMC Electronics, используется для оценки работоспособности систем и приборного оборудования, и еще один - для испытаний на прочность конструкции.

Сертификат EASA, как планируется, будет получен сразу после окончания всех летных тестов. Стоимость самолета примерно составит \$1,9 млн.

В январе 2014 года Boeing выкатил из цеха окончательной сборки третий бизнес-джет BBJ787-8VIP (бортовой номер HZ-MF7), заказанный министерством финансов Саудовской Аравии. В течение полутора месяцев самолет будет выполнять программу летных испытаний и после этого будет передан заказчику для дальнейшего оборудования его в центр комплектации интерьеров. Как ожидается, полностью укомплектованный самолет выполнит свой первый рейс только во втором квартале 2015 года.

В настоящее время лишь три компании получили сертификаты на выполнение работ по установке интерьеров и дополнительного оборудования на Boeing 787 – Jet Aviation Basel, Gore Design Completions и Greenpoint Technologies. Понять, на какую из компаний пал выбор, очень сложно, но, скорее всего, речь идет о Gore Design Completions, которая очень активно продвигала свой проект по комплектации 787 и анонсировала контракты на прошедшей NBAA-2013.

Новый BBJ787-8VIP стал третьим лайнером этого типа, поставленным производителем. В ноябре Boeing выкатил из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight – Presidential Flight Authority (бортовой номер A6-PFC), осуществляющей перевозку первых лиц ОАЭ. Лайнер передан заказчику в конце прошлого года, после чего Dreamliner VIP также отправился в один из центров комплектации интерьеров. А в декабре 2013 года свой бизнес-джет получил американский клиент, который приобрел самолет через компанию Sky Blue Holdings, в свою очередь взявшей лайнер в лизинг через IFLC. Эксплуатировать самолет в интересах клиента, возможно, будет Jet Aviation Flight Services, в чье свидетельство эксплуатанта этот самолет предполагается поставить после завершения работ по монтажу интерьера.



Бизнес-джеты безопаснее турбопропеллеров HELI-EXPO 2014. Русский час в Анахайме

По данным издания AIN, с зарегистрированными в США бизнес-джетами в прошлом году произошло значительно меньше аварий и катастроф по сравнению с 2012 годом, однако погибших на турбовинтовых самолетах было больше в три раза.

С бизнес-джетами, зарегистрированными в США, в прошлом году произошло 14 авиационных происшествий, по сравнению с 34 в 2012 году. И хотя в 2013 году было шесть катастроф, что на одну больше, чем в 2012 году, число погибших сократилось с 24 до 17 человек. Все шесть аварий со смертельным исходом в прошлом году произошли в полетах по part 91. По предварительным данным, турбовинтовые самолеты из реестра США в 2013 году участвовали в 28 авиационных происшествиях без жертв по сравнению с 37 в 2012 году. Однако в 15 катастрофах погибло 45 человек по сравнению с 15 погибшими в семи авариях в 2012 году. Две аварии со смертельным исходом произошли в чартерных полетах по part 135, а остальные – в частных по part 91.

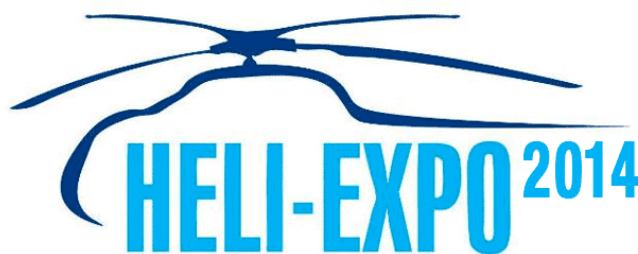
В то же время операторы долевой собственности продолжили демонстрировать показательный уровень безопасности. С такими бизнес-джетами каждый год обычно происходит по одному авиационному инциденту в полетах по part 91K. Однако в прошлом году с долевыми бизнес-джетами произошло пять аварий по сравнению с одной в 2012 году. А с турбопропами этого сегмента в прошлом году не произошло ни одного происшествия по сравнению с двумя в 2012 году.

Также предварительные данные показывают, что в прошлом году в двух авиационных происшествиях с неамериканскими бизнес-джетами погибло шесть человек, по сравнению с двумя в одной катастрофе в 2012 году. Все эти инциденты произошли в частных полетах.

26 февраля 2014 года Ассоциация Вертолетной Индустрии и холдинг «Вертолеты России» традиционно проведут «Русский час» в рамках Международной вертолетной выставки HELI-EXPO 2014 (25-27 февраля 2014 г., Анахайм, Калифорния, США).

Основные задачи «Русского часа» – знакомство зарубежных коллег с актуальными тенденциями российского вертолетостроения и продвижение вертолетной техники российского производства на зарубежные рынки.

Помимо успешного выполнения разнообразных коммерческих задач, благодаря своей надежности, безопасности и высокой эффективности вертолеты российского производства являются основными машинами при выполнении гуманитарных миссий целого ряда международных организаций, включая ООН.



February 24-27 • Anaheim, CA
Exhibits open February 25-27

Вертолеты семейства Ми-8/17 – одни из наиболее востребованных машин при организации подобных миссий. Российская техника оптимально соответствует системе обеспечения качества и стандартизации ООН, включая управление рисками.

Российская вертолетная техника традиционно привлекается к миссиям ООН благодаря уникальным характеристикам, позволяющим работать в сложных условиях, в которых зачастую приходится решать гуманитарные задачи: практически полное отсутствие оборудованных площадок, невозможность обеспечить ангарное хранение, минимум навигационного обеспечения и т.д.

Российские вертолеты в миссиях ООН сегодня представляют не только операторы из России, Украины и Латвии, но также индийские и китайские компании. Программа «Русского часа» включает в себя выступления руководителей и представителей государственных корпораций, холдингов и компаний вертолетной индустрии России, а также представителей зарубежных организаций, являющихся заказчиками вертолетных работ и компаний, эксплуатирующих российские вертолеты.

На мероприятии пройдут презентации новых российских вертолетов Ми-171А2 и Ми-38, а также будет рассказано о первом кругосветном путешествии российских пилотов на вертолетах Robinson R66. Ассоциация Вертолетной Индустрии не только выступает организатором «Русского часа» в рамках HELI-EXPO 2014, но и принимает участие в выставке с собственным стендом, так же как и 7-я Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2014.

Delta Private выводит на рынок G650

100% «дочка» американского авиаперевозчика Delta Air Lines – Delta Private Jets в январе текущего года увеличила свой воздушный парк. Главным приобретением оператора стал ультрадальний Gulfstream G650, который Delta Private Jets получила в управление с возможностью выполнения чартерных рейсов. Самолет будет базироваться в Уилмингтоне, (штат Делавэр) и продажи на него уже закрыты до мая 2014 года. Вторым самолетом в парке оператора стал семиместный бизнес-джет Cessna Citation CJ3, который будет летать в рамках программы Jet Card.

Примечательно, что Delta Private Jets ввела в обращение Air Elite Card, которая дает возможность заказать частный рейс на бизнес-джете и коммерческий рейс с помощью предоплаченного счета Air Elite. И именно эта услуга в 2013 году принесла оператору не только дополнительных клиентов, но и существенно увеличила его производственные показатели (+14%). Кстати, Delta Air Lines является единственным американским одновременно коммерческим и деловым перевозчиком, что позволяет заказчикам разрабатывать планы поездок с комбинированием чартерных и регулярных рейсов.

За последние два года Delta Private Jets увеличила парк воздушных судов на треть, добавив бизнес-джеты Dassault Falcon 900/2000 и Challenger 604 (для полетов «от побережья до побережья»). Но основу парка оператора все же составляют самолеты легкого и среднего классов, задействованные по программе Jet Card (Cessna Citation CJ/Ultra/Encore/Excel, Bombardier Learjet 40/45/60 и Hawker 800). В управляемом парке находятся Citation X, Challenger 300 и Falcon 50. В соответствии с планами развития на 2013-2015 гг. оператор планирует получить до 15 воздушных судов, как новых, так и приобретенных на вторичном рынке.

Minsheng Financial Leasing вновь приобретает Bombardier Global

Export Development Canada сообщает о закрытии сделки по финансированию договора на поставку одного Global 5000 и четырех Global 6000 для китайской лизинговой компании Minsheng Financial Leasing, которая в свою очередь сдаст самолеты в финансовый лизинг китайским заказчикам. Финансовые условия и детали сделки компании не разглашают. Известно лишь, что все самолеты будут поставлены в Minsheng Financial Leasing уже в этом году. Для Export Development Canada это вторая сделка по финансированию в бизнес-авиации. В 2012 году аналогичный договор был подписан с VistaJet (пять Global 6000).

По словам вице-президента Minsheng Financial Leasing Чжан Бо (Zhang Bo), в последующие пять лет компания увеличит лизинговый и собственный



авиапарк до 400 самолетов, инвестировав в него примерно \$16 млрд. Уже известно, что в это число войдут 10 самолетов Falcon 7X, 10 Falcon 2000S, 20 Embraer Legacy 650 (две машины уже эксплуатируются) и три Lineage 1000 (один самолет поставлен). Кроме этого, компания подписала протокол о намерениях с Gulfstream Aerospace на поставку в течение шести лет 50-ти самолетов G650, G550 и G450. Также подобное соглашение было подписано с Bombardier. Сроки и количество самолетов компания пока не раскрывает.

В течение предыдущих четырех лет компания разместила заказы на 130 бизнес-джетов, половина из которых уже поставлены. Это делает Minsheng самым крупным игроком на китайском рынке лизинга и бизнес-перевозок. По мере того, как компания наращивает портфель заказов и готовится к IPO в Китае и Гонконге, руководство Minsheng Financial Leasing получило одобрение китайских властей на привлечение иностранного капитала, что существенно снизит риски для бизнеса внутри страны.

«Наша компания в настоящее время созрела для реализации параллельных проектов в бизнес-авиации и в будущем планирует существенно увеличивать перечень услуг для клиентов, включая кредитование и налоговое структурирование. Но при этом финансовый лизинг останется одним из важных направлений бизнеса. Кроме этого, сейчас в Китае практически отсутствует конкуренция в лизинговом сегменте (единственная компания, работающая с бизнес-джетами – CDB Leasing, заказала пять самолетов Bombardier Global 6000 в конце прошлого года), и опыт, нарабатанный Minsheng Financial Leasing, позволит компании рассчитывать на успешную реализацию любых проектов, в том числе и совместных с государством», – отмечает г-н Бо.

Air BP получил VIP эксклюзив

Крупнейший провайдер услуг по топливообеспечению Air BP сообщает о получении эксклюзивных прав на заправку бизнес-джетов в крупнейших туристических аэропортах Франции: Ницце, Каннах и Сен-Тропе. Такое решение было принято по итогам тендера, объявленного объединенной администрацией этих аэропортов (группа компаний Aéroports de la Côte d'Azur (ACA). Контракт с Air BP вступает в силу с 8 апреля 2014 года.

К услугам клиентов Air BP предлагает топливо марок Jet A-1 и Avgas 100LL. В период летнего сезона и запуска программы Air BP делает существенные скидки при приобретении топлива от 15 тонн. Специальная дисконтная программа разработана и для держателей карт Air BP Sterling Card, которая предоставляет наиболее удобный способ покупки авиационного топлива. Также Air BP вводит услугу приобретения авиационного топлива через сайт компании. Сейчас провайдер заканчивает сертификацию специальной техники и персонала и в начале апреля приступает к работе.

Комментируя данный контракт, в компании особо отмечают увеличение количества рейсов деловой и авиации общего назначения во Франции и надеются на большой спрос в будущем. «В Ницце, Каннах и Сен-Тропе практически не бывает мертвых сезонов, и спрос на топливо одинаков из месяца в месяц. Кроме этого, несмотря на неопределенную экономическую ситуацию в Европе, курорты продолжают оставаться очень привлекательными для туристов. А ряд стран Восточной Европы, России и СНГ за последние три года и вовсе делают четверть всего бизнес-трафика в этих аэропортах. Проанализировав опыт работы в других французских аэропортах, компания рассматривает и возможность будущего расширения географии присутствия в стране», - комментируют в Air BP.

В настоящее время ACA – второй по величине аэропортовый оператор во Франции по трафику, пропуская вперед лишь Aéroports de Paris (оператор аэропортов Шарля де Голля и Орли). А по бизнес-перевозкам ACA уступает лишь парижскому аэропорту Ле-Бурже.



fcg ops

FLIGHT
CONSULTING
GROUP **FCCG**

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
Latvia EVRA, EVLA, EVVA
Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMG, UMMG, UMBB
Kaliningrad UMKK



На территории «Хелипорт Москва» открылся новый ресторан «Экипаж»

Оригинальное помещение в стиле хай-тек полностью связано с небесной тематикой. Воздушные сферы серебристого цвета создают ощущение фантастического космодрома. Основной зал украшают необычные надувные конструкции, а барная стойка сделана из фрагмента фюзеляжа. Сами бармены одеты в стильную летную форму. Именно таким ребятам хочется открыть душу вечером трудного дня. По желанию клиента они даже могут сделать фирменный коктейль - «Автопилот».

В основе меню - блюда русской и европейской кухни, специально разработанные для этого проекта. Названия напоминают об удивительных путешествиях, смелых пилотах и воздушной стихии. В качестве

закусок вам подадут популярные салаты, различные виды сэндвичей и аппетитные блинчики с семгой. Горячие закуски - это жареный камамбер, тигровые креветки на гриле или запеченные мидии. Среди основных блюд - практически все виды мяса и птицы, кроме экзотических: курица по-деревенски, утиное филе с брусничным соусом, баранья корейка, фарфале с семгой и шпинатом, дорадо под сливочным соусом. На десерт можно заказать ягодное фламбе, восхитительный торт «Мулен Руж», тирамису со смородиной и бисквит «Пешн» с ликером «Бейлис».

В ресторане можно заказать банкет с ужином на 15-20 человек или легкий фуршет. Зал ресторана вмещает до 40 человек.



(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
Info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

AN EADS COMPANY

Piaggio Aero завершает строительство нового завода

Итальянский производитель Piaggio Aero завершает строительство нового завода по производству самолетов Avanti II, расположенного в итальянском Вилланова д'Альбенга (50 миль от Генуи). Уже в ближайшее время компания планирует полностью завершить все строительные работы, а производство запустит в первом квартале 2015 года. Новый объект, помимо производственных площадей, будет иметь и современный центр ТОиР. Общая стоимость проекта составила \$ 136 млн.

Закладка первого камня состоялась в 2011 году. Этот завод является стержнем стратегии единого производства Piaggio и должен повысить эффективность своей производственной деятельности и услуг ТОиР. Piaggio Aero планирует переместить все производство самолетов на новый завод в этом году, тем самым

объединить структуры, работающие сейчас в Финале Лигуре и Генуя Сестри.

Запуск нового завода – это один из маркетинговых шагов Piaggio Aero по расширению бизнеса и укреплению позиций на рынке. Ранее, осенью 2013 года, Piaggio Aero провел очередное собрание акционеров, на котором было принято решение об увеличении акционерного капитала на 190 млн. евро за счет размещения допэмиссии по закрытой подписке среди своих акционеров.

Несмотря на то, что 2012 год был провальным для Piaggio Aero, когда было поставлено лишь пять машин P.180 Avanti II на сумму в \$ 35,975 млн., в компании надеются, что смогут существенно поправить ситуацию уже в 2014 году.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovo
Business Aviation Center

Beechcraft празднует рождение легенды

20 января 2014 года Beechcraft Corporation праздновал 50-летие первого полета King Air Model 90. Тот полет открыл дорогу для самого популярного семейства двухмоторных турбовинтовых самолетов. И сейчас King Air является самым продаваемым семейством деловых самолетов в мире – почти 7200 King Air поставлены с начала производства, а общий налет всего флота превысил 60 миллионов часов.

По поводу этого знаменательного события компания провела торжественную церемонию на домашнем аэродроме Beech Field, в Вичита, штат Канзас. Сотрудникам и гостям мероприятия были продемонстрированы нынешние представители этого славного семейства самолетов.

«Невозможно переоценить значение того первого полета 50 лет назад, так же как и работы Beechcraft за последние пять десятилетий, превратившей одну модель в легендарный бренд King Air», – сказал Билл Бойсчер, генеральный директор Beechcraft. «Семейство King Air каждый год захватывает более 50 процентов мирового рынка бизнес-турбопропеллеров, потому что мы продолжаем внедрять инновации и развивать



свой фундамент последними достижениями в области технологий, надежности, эффективности и комфорта. Сегодняшний праздник запускает год, посвященный наследию семейства King Air, которое берет свое начало с первого полета первого прототипа».

Пилоты компании вылетели в первый официальный полет на прототипе King Air Model 90 20 января 1964 года. Тысячи зрителей, в том числе сотрудников, жителей Вичита и местных и государственных чиновников, наблюдали, как самолет первый раз поднялся в воздух с полосы Beech Field. В программе летных испытаний участвовало пять прототипов, и спустя четыре месяца, 27 мая, FAA выдало самолету сертификат типа. Первые поставки клиентам начались в июле.

На торжественной церемонии гостям были продемонстрированы три самолета: King Air C90GTx, дальнейшее развитие оригинальной модели 90, а также King Air 250 и флагман King Air 350i. По сравнению с оригинальной моделью 90, сегодняшний King Air C90GTx имеет крейсерскую скорость на 60 узлов больше, может нести на 1485 фунтов больше полезной нагрузки и оснащен последними технологиями спутниковой и интернет связи, сохраняя всем известные легендарные летные характеристики King Air.



Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Robinson закончил год с ростом

Robinson Helicopter подвел итоги ушедшего года. Согласно данным компании, как и ожидалось ранее, год для производителя закончился в символическом плюсе – заказчикам было передано 523 вертолета против 517 машин в 2012 году. Как и в 2012 году самой популярной машиной осталась R44 (289 вертолетов), затем идет R66 с 192 машинами и замыкает тройку R22 (42 вертолета). Как комментируют в Robinson, портфель заказов остается стабильным, и нет никаких оснований прогнозировать спад производства в текущем году.

В Robinson Helicopter также отмечают, что долгожданное одобрение Robinson R66 европейскими авиационными властями (EASA) позволит увеличить темпы производства R66 на 30-50%, что позволит существенно потеснить на рынке популярный R44. Однако точные сроки получения сертификата типа в компании не называют, ссылаясь на постоянную работу по этому вопросу и постоянные внезапные отсрочки.

Напомним, что в марте 2013 года вертолет Robinson R66 получил сертификат типа от Межгосударственного Авиационного Комитета.

В настоящее время, согласно данным HeliHub.com, в Европе эксплуатируется 738 R22 и 1155 R44, а также 20 R66, которые летают с американской регистрацией «N».

За последние 10 лет самым «выдающимся годом» для производителя стал 2008-й, когда удалось поставить рекордные 893 вертолета, а самым провальным – 2010-й (лишь 163 машины, что явилось худшим результатом за 23 года).

Хороша работа в сложных условиях

Компания Bombardier Aerospace объявила 20 января 2014 года, что в течение 2013 года ей было поставлено 238 самолетов (коммерческих и деловых), по сравнению с 233 поставками в предыдущем году. Производитель также получил заказы на 388 самолетов, за вычетом отмен, по сравнению с 481 заказов, за вычетом отмен, в течение 2012 года.

«Мировая экономика пока остается вялой, ее восстановление занимает больше времени, чем первоначально предполагалось, и 2013 стал сложным годом для авиации», - сказал Гай Хачи, президент и главный управляющий директор Bombardier Aerospace.

Семейство	2013 год	2012 год
Learjet	29	39
Challenger	89	86
Global	62	54
ИТОГО	180	179

«Несмотря на столь сложные условия, мы в целом оцениваем свою деятельность как стабильную. В 2013 году мы собрали хороший портфель заказов, который включает твердые заказы от многочисленных клиентов, расположенных на традиционных и развивающихся рынках. Стоит отметить Flexjet LLC, VistaJet, American Airlines, Ильюшин Финанс Ко (ИФК) и Iraqi Airways».

Подразделение Bombardier Business Aircraft в 2013 году поставило 180 бизнес-джетов, что на один самолет больше, чем годом ранее (179). Однако в прошлом году Bombardier поставил на 10 бизнес-джетов меньше, чем прогнозировалось в начале года. Это произошло в основном за счет перехода от моделей Learjet 40XR и Learjet 45XR на Learjet 70 и Learjet 75, которые введены в эксплуатацию в четвертом квартале 2013 года. За этот же период компания получила 305 чистых заказов на бизнес-джеты, по сравнению с 343 в предыдущем году.



В DAHER-SOCATA подвели итоги 2013 года

Французский авиапроизводитель DAHER-SOCATA 21 января 2014 года официально объявил производственные показатели в минувшем году. Согласно данным компании, в 2013 году клиентам было передано 40 новых самолетов TBM850, что на 5% превысило показатели 2012 года. По заявлению DAHER-SOCATA, увеличилась и доля производителя на рынке в своем сегменте с 18% в 2012 году до 20% в минувшем. Таким образом, французский производитель уже четвертый год подряд показывает положительные результаты по поставкам. Финансовые итоги года будут подведены через месяц.

С учетом данных за 2013 год, сейчас в мире эксплуатируется 662 самолета семейства TBM, из которых 338 – это TBM850, включая последнюю модификацию TBM850 Elite. В 2013 году большинство самолетов, поставленных производителем, получили клиенты из США (72%), немного увеличилась и доля Европы (10%).

«Европа занимает второе место после США по количеству зарегистрированных TBM850. Совокупный европейский парк насчитывает свыше 40 единиц, основная часть которых базируется в Германии,

Великобритании, Франции и Нидерландах. Есть и самолеты, зарегистрированные в Люксембурге, Италии, Польше, Швейцарии, Лихтенштейне, Болгарии, Австрии, на Кипре, на островах Гернси и Мэн. И мы очень надеемся, что эта тенденция будет продолжаться и в 2014 году», - комментируют в DAHER-SOCATA.

В странах Латинской Америки эксплуатируются примерно 7,5% мирового парка производителя. В минувшем году самолеты получали заказчики из Бразилии, Мексики и Чили. Впервые в 2013 году самолет был поставлен на Ближний Восток (Саудовская Аравия).

Напомним, что поставки TBM 850 начались в 2006 году, при этом, начиная с 2008 года, TBM850 взамен достаточно обширного и «пестрого» набора различного оборудования оснащается интегрированной «стеклянной» кабиной Garmin G1000, которая с 2009 года стала предлагаться в улучшенном варианте, с использованием технологии «искусственного зрения» (Synthetic Vision Technology, синтезированное отображение на дисплее трехмерного изображения земной поверхности).

Стоимость базового варианта TBM 850 по состоянию на 2013 год составляла немногим больше 3 млн. долларов. Самолет может пилотироваться одним или двумя пилотами и перевозить четыре-пять пассажиров. Самолет TBM850 является самым быстрым серийным самолетом в классе турбовинтовых самолетов с одним двигателем, с максимальной крейсерской скоростью 592 км/ч, а с использованием нового, опционального пятилопастного воздушного винта компании MT-Propellers – 602 км/час, на эшелоне 260 (в условиях ISA).

В мае 2012 года были завершены процедуры сертификации AP МАК самолета TBM850 в Российской Федерации и странах СНГ.



В США сконцентрировано более половины всех G650

Анализ текущих регионов эксплуатации новых бизнес-джетов Gulfstream G650 показывает, что Северная Америка является ведущим рынком для этих самолетов с пятикратным преимуществом над следующим в списке регионом. И это немного удивительно, так как главное преимущество в ультрадальности должно в полной мере проявиться в отдаленных регионах, таких как Азия и Африка.

На сайте BizJetBlogger собраны данные поставок флагманов американского производителя, однако они не отражают реальных регионов эксплуатации. Тем не менее, изданию Corporate Jet Investor, с которым сейчас сотрудничает Алюд Дэвис, известный как BizJetBlogger, удалось распределить весь парк G650 по местам эксплуатации.

Согласно последним данным, производитель уже поставил 50 флагманов (последние две поставки были в Великобританию 14 января и США – 20 января). Так как крайние поставки совершены совсем недавно, то они не вошли в исследование СJI.

Как говорилось выше, самым большим рынком для G650 стали Соединенные Штаты с 29-ю самолетами. Следом идут Европа и Ближний Восток (по пять бизнес-джетов), далее Азия (4), Африка и Южная Америка (по 2) и Океания (1).

Африканские G650 летают в Египте - оба самолета принадлежат к семейству Савириса и оба поставлены с разницей всего несколько дней друг от друга. По слухам, еще один G650 должен был быть доставлен в Каир, однако по состоянию на начало января пока этот самолет летает в другом месте.

Казалось бы, Азия является идеальным местом для операторов G650, тем более, что один только Китай занимает хорошую долю в последних поставках



родственного G550. Возможно, на низкий интерес к G650 среди азиатских заказчиков в немалой степени влияет ценник в \$ 65,5 млн. и пятилетний срок ожидания. Но на самом деле половина азиатских G650 были куплены на вторичном рынке, причем цены достигали \$ 72 млн. При том, что производитель всеми силами старается исключить возможность продажи прав на самолет до его передачи первоначальному заказчику, уже появился вторичный рынок этих самолетов. Он характеризуется моментальной продажей самолета сразу после поставки. При этом продавец может заработать на такой сделке до \$ 5 млн.

Количество G650 в Европе также кажется довольно небольшим, ведь пока только пять самолетов поставлено европейским операторам. Но предстоящие поставки в Грецию, Люксембург и Великобританию (уже поставлен, см. выше) поможет поднять эту цифру. И в этой связи интересно, когда флагманский бизнес-джет выйдет на чартерный европейский рынок?

Сейчас в эксплуатации находится около 50 самолетов и флот G650 стремительно растет, что дает основания для более широкого распространения этого бизнес-джета по регионам мира.

Bell Helicopter помогает медикам

Компания Bell Helicopter активно продвигает свои гражданские вертолеты на рынок медицинских услуг. Так, производитель недавно объявил о подписании соглашения на поставку 20-ти вертолетов Bell 206L-4 для компании Air Medical Group Holdings (AMGH), которая является одним из самых больших независимых операторов США, предоставляющих медицинскую вертолетную помощь. Также скоро в Великобритании появится второй оператор медицинского Bell-429.

Air Medical Group Holdings получит свои вертолеты в период с 2014 по 2017 годы. «Эти новые вертолеты заменят старые машины и обеспечат расширение нашей зоны покрытия», - заявил Сэт Майерс, президент Air Evac EMS, Inc., дочерней компании AMGH. «Мы высоко оцениваем качество вертолетов, сервис и поддержку, которые Bell Helicopter обеспечивает в течение всех лет нашего сотрудничества, и надеемся и впредь использовать вертолеты Bell для удовлетворения запросов наших клиентов».

Air Evac EMS, Inc., компания-оператор группы компаний Air Evac Lifeteam, является самым большим независимым авиационным медицинским оператором в США, осуществляющим свою деятельность в 15 штатах и использующим 115 авиационных медицинских площадок. Компания позиционирует себя как ведущего провайдера, обеспечивающего медицинскую скорую помощь высшего уровня качества и скоростную транспортировку, и имеет в своем флоте более 130 медицинских вертолетов Bell-206 Long Ranger, а также несколько вертолетов Bell-407.

В Великобритании Bell-429 получит компания Wiltshire Air Ambulance Charitable Trust (WAACT), которая станет использовать его для выполнения медицинских миссий. Bell-429 будет сконфигурирован согласно требованиям, предъявляемым к медицинским вертолетам, и оснащен самым современным оборудованием Aerolite. Это уже второй медицинский Bell-429, поставляемый в Великобританию с 2013 г.

«Мы приняли решение значительно улучшить качество нашего сервиса с помощью этого уникального оборудования по очень привлекательной цене», - заявил председатель совета директоров WAACT. «Кроме того, новый вертолет сможет подменять другой наш вертолет на период, когда тот будет находиться на сервисном обслуживании периодичностью шесть недель в год, благодаря чему сможет помочь большему числу людей в течение всего года».

«Мы гордимся продукцией Bell Helicopter и тем, что все больше медицинских операторов по всему миру, включая Россию и СНГ, выбирают вертолеты Bell для спасения человеческих жизней», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине.



Hangar8 получает четыре ультрадальних бизнес-джета

Британский бизнес-оператор Hangar8 в январе 2014 года получил в управление четыре ультрадальних бизнес-джета, которые будут эксплуатироваться в интересах владельцев (самолеты Bombardier Global 5000 Vision). Тем самым компания довела общее количество самолетов в своем парке до пятидесяти. При этом их суммарная стоимость перевалила за £1 млрд.

Аналитики компании утверждают, что флот тяжелых бизнес-джетов растет в Европе быстрее остальных сегментов. Так, в 2013 году европейские компании получили 84 самолета этого класса, против 63-х годом ранее (+33%). При этом в Великобританию поставлено 18% бизнес-джетов этого класса от общего количества в Европе. Согласно данным аналитиков Hangar8, в настоящее время в Старом Свете эксплуатируются 1138 тяжелых бизнес-джетов, зарегистрированных в Европе, и за последние пять лет их прирост составил

36% (413 самолетов). В Великобритании же сейчас эксплуатируется 175 бизнес-джетов (15% от европейского парка) и 67 (38%) из них были поставлены за последние пять лет.

В конце 2013 года Hangar8 опубликовал данные за прошлый финансовый год, который закончился для компании 30 июня 2013 г. Согласно этим данным, доход оператора вырос на 39% до £23,6 млн., а валовая прибыль увеличилась на 69% до £8,3 млн. В 2013 году около 70% всех рейсов оператор выполнил из Лондона, и при этом 21% клиентов составили россияне.

Акцент, сделанный на большие бизнес-джеты, стал «существенным фактором» для укрепления международных позиций Hangar8, значительно увеличив трафик и добавив новых корпоративных клиентов.

Главный исполнительный директор Hangar8 Дастин Драйден говорит: «За последний год мы удвоили в нашем флоте количество сверхдальних самолетов Bombardier Global, имея на сегодня шесть таких самолетов. Спрос на услуги бизнес-авиации увеличивается, и разнообразие нашего парка позволяет удовлетворить все потребности наших клиентов. Например, сейчас у нас одиннадцать больших самолетов, которые могут летать на расстояние до 9000 км». Аналогичных результатов компания ожидает и в этом году.

Еще одним немаловажным фактором укрепления Hangar8 послужила международная экспансия перевозчика. В 2012 году компания приобрела нигерийского оператора Star-Gate Aviation, что автоматически сделало Hangar8 ключевым игроком на африканском рынке, где компания реализует грандиозные планы развития аэропортов Абуджа (Нигерия) и Пуэнт-Нуар (Конго). Аналогичный проект Hangar8 реализует и в Алматы (Казахстан).

Но самый амбициозный проект оператор реализует на Мальте, где он создал дочернюю компанию. Hangar8 Malta уже получила сертификат эксплуатанта авиационных властей острова и приступила к полетам на самолетах Hawker 900XP, Beechcraft King Air 350, Beechcraft King Air C90 и Cessna Citation Ultra. В компании надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте составит 9-11%.

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время собственный парк компании, базирующийся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из тридцати одного самолета, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100.



Textron в 2014 году рассчитывает на новые модели Cessna

Textron Inc. 22 января 2014 года отчитался за четвертый квартал и за весь 2013 год. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщается в отчете, в четвертом квартале 2013 прибыль Textron на одну акцию составила \$ 0,60, по сравнению с прибылью в \$ 0,50 за тот же период 2012 года. Общая квартальная выручка компании равнялась \$ 3,5 млрд., что на 4% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. Прибыль также выросла, до \$ 305 млн. (в последнем квартале 2012 года – \$ 279 млн.).

За весь 2013 год прибыль на одну акцию равнялась \$ 1,75, по сравнению с \$ 1,97 в 2012 году. Доходы за весь год составили \$ 12,1 млрд., что на 1% меньше, чем в 2012 году.

«В целом, у нас был хороший четвертый квартал, который помог завершению года, с ростом выручки в подразделениях Cessna, Bell и Industrial и твердыми денежными поступлениями во всех наших бизнесах», – сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли.

Textron прогнозирует в 2014 году доход на уровне \$ 13,2 млрд., что на 9% больше, чем в 2013 году. Прибыль на акцию ожидается в диапазоне от \$ 2,00 до \$ 2,20. Но эти прогнозы не учитывают воздействие от приобретения Beechcraft, которое планируется закрыть в течение первой половины этого года.

«2013 стал важным годом для новых продуктов и инвестиций в будущий рост нашего бизнеса. Наш прогноз на 2014 год отражает эти усилия, и мы будем продолжать делать инвестиции, необходимые для поддержания непрерывного роста и создания ценности долгосрочных инвестиций для акционеров», – продолжил Доннелли. Тем не менее, он отметил, что

прогноз основан на хорошем приеме рынком новых моделей (M2, Sovereign+ и нового Citation X). И спрос на новые более экономичные самолеты уже нашел отражение в поставках M2 и Sovereign+, в четвертом квартале компания поставила 12 и 8 самолетов соответственно.

Cessna Aircraft

Выручка производителя в четвертом квартале 2013 года увеличилась на \$ 22 млн., в основном за счет поставки 62 новых самолетов Citation, по сравнению с 53 в четвертом квартале 2012 года. Однако на финансовые результаты компании частично оказало влияние снижение показателей в CitationAir и сокращение поставок самолетов Caravan. Всего за 2013 год производитель выпустил 139 бизнес-джетов, а в 2012 году – 181 самолет.

Прибыль Cessna выросла на \$ 10 млн. по сравнению с четвертым кварталом 2012 года, в основном за счет

повышения производительности и низкой базы четвертого квартала 2012 года.

Cessna на конец четвертого квартала имела объем портфеля заказов на уровне \$ 1,0 млрд., что на \$ 54 млн. меньше на конец третьего квартала 2013 года.

Bell Helicopter

Выручка вертолетостроителя увеличилась на \$ 226 млн., отражая поставку 13 V-22, 6 H-1 и 75 гражданских вертолетов, по сравнению с 9 V-22, 6 H-1 и 65 коммерческими машинами в четвертом квартале прошлого года. В течение 2013 года Bell поставил 213 гражданских вертолетов против 188 за 2012 год.

Квартальная прибыль Bell выросла на \$ 1 млн. Объем портфеля заказов на конец четвертого квартала 2013 года составил \$ 6,5 млрд., увеличившись на \$ 47 млн. с конца третьего квартала 2013 года.



Gulfstream в 2013 году перевыполнил план

22 января 2014 г. корпорация General Dynamics отчиталась за четвертый квартал и весь 2013 год. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в четвертом квартале 2013 года общая выручка составила \$ 8,107 млрд. и осталась примерно на том же уровне, что и годом ранее (\$ 8,078 млрд.). Операционная прибыль корпорации за этот период выросла по сравнению с тем же периодом 2012 на 148,4%, до \$ 921 млн., а чистая прибыль – на 123,2%, до \$ 495 млн., или \$ 1,4 на одну акцию, по сравнению с убытком в \$ 2,13 млрд., или \$ 6,07 на акцию за тот же период 2012 года. Такой впечатляющий рост связан со списаниями в информационном подразделении General Dynamics и сокращением военных заказов от министерства обороны США в последнем квартале 2012 года, что дало низкую базу для 2013 года. Годовые результаты работы корпорации выглядят следующим образом: доход составил \$ 31,218 млрд. (рост 0,9%), операционная прибыль \$ 3,685 млрд. (+342,4%, опять же из-за низкой базы 2012 года) и чистая прибыль \$ 2,357 млрд. (+848,8%) или \$ 6,72 на одну акцию.



В четвертом квартале 2013 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 2,135 млрд., что на \$ 274 млн. (+14,7%) больше, чем в 2012 г. (\$ 1,861 млрд.). А доход за весь 2013 г. составил \$ 8,118 млрд., что на 17,4% больше, чем в 2012 году. Квартальная операционная прибыль подразделения выросла на \$ 279 млн. и составила \$ 348 млн. (+404,3%), а за весь прошлый год рост прибыли составил 65,0%, до \$ 1,416 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 16,3%, а по итогам года – 17,4%.

На конец 2013 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$ 15,622 млрд. Этот показатель на \$ 1,8 млрд. больше, чем на конец третьего квартала 2013 года (\$ 13,823 млрд.), и практически на том же уровне, что и годом ранее (\$ 15,667 млрд.).

По словам аналитиков, необычно большой скачок в прибыли авиационного подразделения объясняется реструктуризацией долгов на сумму \$ 191 млн. в Jet Aviation в конце 2012 года. Низкий показатель прибыли в четвертом квартале того года позволил в 2013 году показать трехзначный рост.

Gulfstream в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки по типам самолетов (только на большие и средние самолеты), известно, что в течение прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году. В настоящее время ближайшие слоты на поставку G650 доступны через 45 месяцев, G450/G550 – 12-15 месяцев, а G280 – 9-12 месяцев.

«Я особенно рада росту портфеля заказов в четвертом квартале», - сказала в ходе телефонной конференции Феба Новакович, председатель и генеральный директор General Dynamics. «Мало того, что мы увеличиваем портфель, мы видим рост там, где особенно нуждаемся – на самолеты G450 и G550».

Также г-жа Новакович отметила, что не ожидает существенного сокращения времени ожидания новых G650. «Когда вы делаете такую сложную платформу, как G650, вы должны помнить о давлении, которая она оказывает на цепочку поставщиков», - говорит она. «Наша система снабжения является надежной, и мы, где это возможно, особое внимание уделяем поставкам комплектующих для G650».

В 2014 году Gulfstream планируют поставить 118 больших самолетов и 40 среднеразмерных.

Производство Gulfstream в четвертом квартале и за весь 2013 г.

	Четвертый квартал		Двенадцать месяцев	
	2012	2013	2012	2013
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	26	27	104	110
Средние самолеты	7	13	17	29
ВСЕГО	33	40	121	139
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	31	34	83	121
Средние самолеты	6	7	11	23
ВСЕГО	37	41	94	144
Поддержанные самолеты	3	2	4	11

Citation Latitude тихо выкатили

20 января 2014 года компания Cessna Aircraft без каких-либо торжественных мероприятий выкатила из цеха окончательной сборки свой новый средний бизнес-джет Citation Latitude. К настоящему моменту самолет удачно выполнил свою первую пробежку и приступил к наземной фазе испытаний. Фотография первого и еще неокрашенного самолета впервые появилась на сайте Reddit online, а вскоре Cessna представила дополнительные снимки и видео. Таким образом, началась новая история в линейке производителя. В компании полны оптимизма и надеются сертифицировать самолет до конца этого года.

«Citation Latitude изменит ход игры в сегменте самолетов своего размера – его полезная нагрузка, скорость и дальность полета соответствуют требованиям рынка. Кроме того, в данной ценовой категории просто невозможно найти другой такой салон», – считает Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам деловой авиации.

О создании Citation Latitude было объявлено в октябре 2011 года. Его салон является на данный момент



самым широким среди самолетов Cessna, и при этом по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$ 16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Citation Latitude оснащен полностью интегриро-

ванной авионикой Garmin G5000. Системы салона управляются с помощью интуитивного пользовательского интерфейса с сенсорным экраном, имеющегося у каждого пассажирского кресла, или же с личных электронных устройств пассажиров.

Стартовым заказчиком самолета станет компания EFO Aviation GmbH & Co, эксплуатацию которого будет осуществлять Air Hamburg Private Jets. А самым крупным заказом в настоящее время остается покупка 150 Citation Latitude компанией NetJets: 25 твердых заказов и 125 опционов (контракт подписан в 2012 году, стоимость не разглашается).

Укрепляя позиции

Минувший год стал ярким для отечественного рынка бизнес-авиации и не только. Как никогда в 2013-м ленты новостных агентств пестрели сообщениями об открытии новых авиационных комплексов, массовых поставках воздушных судов и анонсами будущих амбициозных проектов. А «вертолетная тема» стала одной из самых востребованных тем среди журналистов. И это неслучайно, ведь в прошлом году были сделаны по-настоящему реальные шаги по превращению вертолетного сегмента в крепкую и весьма перспективную отрасль.

Сегодня с читателями BizavWeek итогами работы в 2013 году и планами на текущий 2014 год поделится Генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов. Именно Jet Transfer был в прошлом году одним из самых главных ньюсмейкеров на рынке как бизнес-авиации, так и региональной.

Александр, в начале, пользуясь случаем, позвольте поздравить Jet Transfer с достаточно успешным завершением 2013 года и пожелать реализации намеченных проектов в наступившем году. Прошлый год был весьма насыщенным для Jet Transfer, которая одинаково хорошо продавала на рынке как вертолеты, так и турбовинтовые Cessna Grand Caravan. В итоге, сколько машин удалось передать заказчикам, и какой портфель заказов был сформирован?

Благодарим за поздравления, действительно, наша компания завершила 2013 год, что называется, на высокой ноте. В течение года нами был успешно реализован ряд крупных и амбициозных проектов, как в секторе турбовинтовых и поршневых самолетов Cessna Aircraft, так и на вертолетном рынке, где мы продолжаем наращивать объемы продаж вертолетов



производства Bell Helicopter. Среди этих проектов мы с гордостью можем назвать пополнение флота региональной авиакомпания республики «Татарстан» 12-ю самолетами нового поколения Cessna Grand Caravan EX. Насколько нам известно, сейчас все наши самолеты переходят под флаг «Ак Барс Аэро».

На вертолетном рынке мы по-прежнему выдерживаем устойчивую динамику роста продаж. Среди недавних знаковых событий можем назвать подписание контракта на поставку трех вертолетов Bell-429, которое состоялось на выставке Jet Expo 2013. Что касается прогнозов на следующий год, то хочу сказать, что мы видим позитивные и четкие сигналы рынка и с уверенностью смотрим на перспективы его развития в наступившем 2014 году.

Последние два года российский вертолетный рынок переживает настоящий бум. Крупные вертолетные производители рапортуют об успехах в России и прогнозируют рост продаж в будущем. Какова, по Вашему мнению, нынешняя ситуация на отечественном вертолетном рынке, и какие типы вертолетов будут востребованы в ближайшие несколько лет. Какова емкость российского рынка?

Вы совершенно правы, рынок вертолетов бурно развивается, и это, на наш взгляд, свидетельствует как о преодолении экономического кризиса, так и об изменившемся подходе российских клиентов к решению задачи авиаперевозок. Наши покупатели стали более прагматичными – сегодня вертолет все чаще рассматривается не как дорогая игрушка, а как надежный, мощный и профессиональный инструмент, способный участвовать в бизнес-процессе и приносить прибыль. Все большее внимание уделяется экономическим показателям эксплуатации вертолетов, и наши заказчики оценивают не только летно-технические характеристики, но и стоимость обслуживания, стоимость летного часа, возможность приобретения вертолета в лизинг.

Стоит также отметить, что российский рынок весьма и весьма далек от насыщения, что, наряду с диверсификацией спроса, делает его очень интересным для производителя техники. И в этом плане мы можем предложить нашим уважаемым клиентам самые выгодные на сегодняшний день варианты приобретения вертолетов Bell, полностью удовлетворяющих любым, самым взыскательным потребностям.

продолжение

Какие новые модели компания планирует анонсировать и/или продемонстрировать в России в 2014 году?

Мы надеемся представить новейшую модель однодвигательного самолета Cessna – Cessna TTx. Этот уникальный по летным характеристикам и по дизайну самолет совершил первый полет в марте 2013 года. Внешне и внутри он напоминает дорогой спортивный автомобиль, на нем установлена современнейшая авионика Garmin 2000 и мощный 310-сильный двигатель. Кроме того, это один из самых быстрых однодвигательных поршневых самолетов на сегодняшний день!

Что касается нашего вертолетного направления, мы

будем рады анонсировать Bell 525, мощный и надежный вертолет класса Super-medium. Мы видим крайне позитивные перспективы для этого вертолета для российского рынка, поскольку использование этого вертолета поможет эксплуатантам обновить свой авиапарк, заменив устаревшие и дорогие в эксплуатации модели других производителей. Также мы, как и тысячи наших партнеров и клиентов, с нетерпением ожидаем мировой премьеры Bell SLS, которая должна произойти на выставке Heli Expo в феврале этого года. Это совершенно новый вертолет, он спроектирован по новейшим, специально для него разработанным программам, и он будет являть собой революционную новинку на авиарынке. Но не будем забегать вперед, подождем официального анонса, уверен, это того стоит.



В минувшем году мы наблюдали достаточное количество тендеров на поставку медицинских и специальных вертолетов. Как отмечают эксперты рынка, в течение ближайших пяти лет количество этих вертолетов в России может увеличиваться до 15-20% ежегодно. Будут ли в текущем году активно продвигаться на рынок вертолеты в медицинской или комбинированной модификациях? Какой процент поставок компании приходится именно на эти модификации?

Мы также отмечаем возросший интерес к вертолетам узкоспециализированных миссий. В данной тенденции нет ничего необычного, спрос на поставку таких вертолетов растет по всему миру. Поскольку наша страна в силу объективных причин несколько отставала по объемам применения вертолетов в этой сфере, в данный момент мы наблюдаем вполне закономерный рост покупательских настроений. Рынок далек от насыщения, и нам предстоит колоссальная работа по обеспечению наших заказчиков современной, надежной и экономичной техникой.

К слову сказать, одним из основных преимуществ вертолетов Bell является их универсальность. Так, конвертация из корпоративной версии салона в медицинскую занимает около 15 минут в полевых условиях. А это значит, что приобретая один вертолет Bell, эксплуатант получает возможность разом решить вопросы транспортировки, эвакуации, медицинской помощи – и это все с помощью одной только машины. Не покривлю душой, если скажу, что ни один из легких вертолетов других производителей на такое не способен!

продолжение

2013 год по праву можно назвать годом инфраструктурных проектов в России. Реализуются ли какие-либо совместные проекты с российскими компаниями по развитию авиационной инфраструктуры в целом (строительство сервисных центров, вертодромов, обучение и т.д.)?

Развитие авиационного рынка, авиационной инфраструктуры в России переживает существенный подъем. Открываются новые вертолетные площадки, реконструируются заброшенные и строятся новые аэродромы, развиваются предприятия сервисной отрасли. Мы видим свое присутствие на рынке не только в качестве продавца авиатехники, но и как последовательного и деятельного участника этого позитивного процесса. Совместно с другими компаниями мы участвуем в сертификации сервисных компаний по стандартам Bell Helicopter и Cessna Aircraft, сотрудничаем с большинством вертолетных площадок и вертодромов, неустанно поддерживаем центры обучения пилотированию.

Прекрасно понимаем, что без подобных усилий со стороны каждого участника рынка мы не сможем вернуть нашей стране статус великой авиационной державы. Хотелось бы, чтобы и другие игроки понимали это и руководствовались не сиюминутной выгодой, а заботой о будущем нашего государства.

Если плавно перейти от вертолетов к самолетам, какой все же сегмент показал наибольший рост? Каковы в настоящее время перспективы для турбовинтовых Cessna Grand Caravan на нашем рынке? Изменилась ли ситуация с появлением в портфолио компании модификации EX? И как самолеты продаются вне России (СНГ)?



Самолет Cessna Grand Caravan, как вполне могут убедиться постоянные читатели Вашего интернет-портала, за эти годы зарекомендовал себя надежным и экономически эффективным тружеником неба. Свидетельством тому является его высокая востребованность на региональных авиаперевозках, причем, по большинству направлений загрузка самолетов достигает 100%. Мы гордимся возможностью представлять этот мировой бестселлер Cessna в России и Казахстане.

Появление в прошлом году модификации EX вызвало неподдельный интерес среди наших клиентов, привлеченных снижением расхода топлива и ростом мощности двигателя. В прошедшем 2013 году мы уже поставили нашим заказчикам несколько новых самолетов Cessna Grand Caravan EX – и получаем прекрасные отзывы, а также подписали ряд контрактов на поставку этого самолета в 2014 году, как в России, так и в Казахстане.

Бизнес-чартеры – еще одно направление работы компании. Как этот год сложился для компаний этого сегмента? С помощью каких маркетинговых механизмов Jet Transfer планирует оставаться на лидирующих позициях?

Мы рады признаться в многолетней устойчивой положительной динамике этого направления, и 2013 год не был исключением. В повседневной деятельности департамента бизнес-чартеров мы неукоснительно придерживаемся высоких стандартов качества работы с нашими уважаемыми клиентами. Конечно, мы отслеживаем все новые и модные тенденции этого рынка, и некоторые планируем применять на практике, а какие-то уже и применяем, но, несмотря на все нововведения, уверены, что главным маркетинговым механизмом в работе с клиентами является индивидуальный подход. Именно этот «секрет» позволяет нам быть лидером рынка бизнес-чартеров на протяжении уже 10 лет.

Регионы ждут доступной инфраструктуры

Для ГК Авком ушедший год стал одним из самых насыщенных за последние несколько лет. В течение года компания параллельно реализовывала несколько крупных проектов, а под занавес стала чуть ли не главным ньюсмейкером на отечественном рынке, анонсировав, пожалуй, самый амбициозный проект строительства «с нуля» в подмосковном «Раменском» крупного Центра Деловой Авиации. Сегодня наш собеседник, Президент ГК Авком Евгений Бахтин, не только расскажет об итогах работы компании, но и поделится своими наблюдениями о том, как отечественный рынок бизнес-перевозок чувствовал себя в течение года и какие проблемы нам придется решить в этом году.

Январь – традиционное время подведения итогов работы компаний за минувший год. Но сначала все же хотелось бы, чтобы Вы поделились своими впечатлениями о «здоровье» отечественного рынка бизнес-перевозок в 2013 году. Какие, по Вашему мнению, главные события происходили на нем?



Российский рынок деловой авиации в 2013 году продолжил умеренное развитие: среднегодовой темп роста составил 12%. Невысокие, но стабильные показатели индексируются не первый год, что свидетельствует как о наступившей зрелости рынка, так и о том, что он приближается к порогу насыщения. Например, уже сейчас очевидны признаки стагнации в секторе покупки новых бизнес-самолетов российскими владельцами: они заказываются в основном для обновления существующего парка. Стремление некоторых владельцев частных бизнес-джетов любыми, даже не вполне законными способами компенсировать издержки на содержание самолета стимулировало рост предложений в сегменте чартерных бизнес-перевозок. В результате насыщения этого сегмента стоимость бизнес-чартеров снизилась, что привело к дополнительному спросу на услуги.

В прошедшем году рынок Московского авиационного узла начал постепенно перераспределяться в пользу недавно активизировавшегося аэропорта Шереметьево, а также Остафьево. Эта тенденция продолжится и в перспективе, но уже благодаря абсолютно новым игрокам – Международному центру бизнес-авиации в Раменском, строительством которого занимается ГК Авком, и проекту в Кубинке.

Несомненно, наиболее важные события 2013 года связаны с развитием инфраструктуры: это – открытие нового комплекса бизнес-авиации в Пулково, расширение возможностей комплекса в Шереметьево и начало реализации «пилотного» проекта в Раменском, который в перспективе решит проблему острейшего дефицита доступной инфраструктуры для деловой авиации и АОН в контексте всей страны.

Можно ли считать, что за последние несколько лет наш рынок стал более цивилизованным, или все же ему до сих пор присущи болезни становления? Каковы основные проблемы, тормозящие его развитие?

Безусловно, рынок деловой авиации демонстрирует все признаки зрелости, перейдя от «перегретых» 50%-ых темпов роста нулевых годов к умеренно-устойчивому 10-12%-ому подъему.

Положительные результаты дает активная работа ОНАДА за предыдущие годы. Напомню, нам удалось существенно модернизировать законодательные нормы деятельности российской бизнес-авиации, в частности добиться обнуления ввозных пошлин, государственной регистрации прав собственности.

продолжение

Вместе с этим, Россия присоединилась к Кейптаунской конвенции. В результате этих комплексных мер для отечественной деловой авиации были созданы условия, практически идентичные западноевропейским стандартам. Результат не заставил ждать: ежегодно количество частных и корпоративных бизнес-самолетов, становящихся «под российский флаг», удваивается, и 2013 год в этом отношении не стал исключением.

Вместе с тем, все еще архаичными остаются процедуры таможенного оформления временного ввоза или вывоза бизнес-самолетов, выполняющих международные рейсы. Несмотря на нормы, установленные Таможенным Союзом, таможенные органы на местах пользуются прежними устаревшими инструкциями, а исполнение таможенных процедур связано с бюрократической формалистикой, занимающей зачастую неоправданно долгое время.

ГК Авком на протяжении всего года была активной на информационном рынке российской бизнес-авиации. С какими основными производственными показателями группа компаний закончила этот год?

В 2013 году центр технического обслуживания Авком-Д продолжил поступательное наращивание объема ремонтных работ: показатели по такому ресурсоемкому виду работ как замена силовых установок выросли вдвое по сравнению с 2012 годом. Объем периодических форм ТО бизнес-джетов, проводимых в центре ТО в Домодедово, также значительно увеличился в 2013 году – на 30% по сравнению с предыдущим годом. При этом квалификация инженеров Авком-Д, использующих самые передовые технологии и оборудование, позволила выйти на беспрецедентный для России уровень – параллель-



ное непрерывное техобслуживание 2-3 самолетов одновременно.

Проведение работ по техобслуживанию и ремонту бизнес-джетов было бы невозможно без соответствующей сертификации от авиационных властей. В 2013 году Авком-Д продлил на 2 года сертификат ФАП-145, который подтвердил высокое качество предоставляемых услуг в области технического обслуживания бизнес-джетов Hawker 700/800, их двигателей и комплектующих. Кроме того, база Авком-Д получила возможность проводить различные формы ТО на популярных в России бизнес-джетах Hawker серий 750/850 XR.

В 2013 году компания Авком-Д продолжила укреплять свои позиции на международном рынке, положив начало сотрудничеству с мировым лидером двигателестроения Pratt & Whitey Canada. База Авком-Д получила сертификат на выполнение всех видов работ на двигателе PT-6, который установлен на 30% от всех турбовинтовых гражданских само-

летов в мире. Мы стали единственным провайдером услуг по техобслуживанию в России и СНГ, компетенция которого позволяет выполнять замену, так называемой, «горячей части» двигателя – наиболее ответственного агрегата в работе силовой установки.

В самом конце года ГК Авком анонсировала проект строительства в аэропорту «Раменское» Центра Деловой Авиации. Известны ли детали будущего комплекса, имена партнеров, инвестиции и конечные сроки реализации?

Проект строительства Международного центра бизнес-авиации в Раменском будет реализован в беспрецедентно короткие сроки – с 2013 по 2015 годы, общий объем инвестиций составит 70-80 млн. долл. На первом этапе мы проложили внешнюю подъездную дорогу и реконструировали бетонные площадки перрона и стоянок. На очереди – строительство бизнес-терминала, отапливаемых ангаров, а также уникального для Москвы речного терминала, который сможет принимать пассажиров, добирающихся из центра мегаполиса в аэропорт по Москва-реке. Вторым этапом станет создание летной школы для пилотов и принципиально новой для России площадки – так называемой, show room, на которой для потенциальных покупателей будут демонстрироваться самолеты частной и деловой авиации.

Оперативность в реализации проекта объясняется применением уникальной в России технологии модульного моделирования и возведения терминалов и ангаров. Строительство типовых модульных конструкций позволит не только существенно сэ-

продолжение

кономить время, но и значительно оптимизировать расходы благодаря унификации элементов строений, их серийному выпуску. Более того, центр в Раменском должен стать «испытательным полигоном» внедрения типовых технологий сборки объектов инфраструктуры и отработки процедур сертификации работ по ТОиР. Это позволит нам разработать рекомендации, благодаря которым в любом региональном аэропорту можно будет быстро построить качественный и недорогой центр деловой авиации и АОН, так необходимые сейчас в стране.

Как Вы оценили бы работу ОНАДА России в минувшем году, где являетесь Вице-президентом?

В 2013 году ОНАДА существенно повысила свой рейтинг как общественный орган, объединяющий отраслевые интересы всех субъектов деловой авиации. Об этом свидетельствует как почти 40%-ый рост численности членов ОНАДА, так и практическое участие ассоциации в отраслевых конференциях, семинарах и других профильных мероприятиях, проводимых в стране и за рубежом.

В планах работы ОНАДА на 2014 год – проведение целого комплекса мероприятий, которые, как мы надеемся, будут активно способствовать созданию более благоприятного бизнес-климата в России для развития рынка деловой авиации.

Планы компании на 2014 год и прогноз развития рынка.

Традиционно, векторами развития отечественного рынка деловой авиации являются интенсивность полетов и состояние парка воздушных судов, которое выражается в количестве приобретаемой техники.

Именно по этим двум направлениям отрасль продолжит развиваться. Вместе с тем, рост будет происходить более умеренными темпами в 10-15%, а не сногшибательными 50%, как это было в недалеком прошлом. Принимая в расчет конъюнктуру рынка, наша группа компаний развивает свои услуги сразу в обоих направлениях и готовит рынку несколько принципиально новых предложений. Об этих планах мы более подробно расскажем авиационной общественности в апреле 2014 года. Сейчас раскрою только, что одно из направлений нашей работы – это создание своего рода лоукостера для отрасли деловой авиации, где ощущается острая потребность в расширении ценовой доступности услуг.

Демократизировать деловую авиацию мы планируем не только в небе, но и на земле: здесь главная цель

компании на 2014 год – поступательная реализация проекта нового центра бизнес-авиации в Раменском. При этом надо понимать, что эта задача стратегически важна не только для ГК Авком – этот проект выходит далеко за рамки одного только Раменского, он значим для всего регионального рынка бизнес-авиации. Возможность оперативно создавать доступную и качественную транспортную инфраструктуру станет одним из мощнейших драйверов развития деловой авиации в регионах России. Это позволит демократизировать деловую авиацию в стране, превратить ее из элитарной – в авиацию для дела, именно в таком качестве она существует на Западе. В этом случае деловая авиация сможет выполнять все те функциональные задачи, которые в силу объективных особенностей не могут выполнить остальные типы воздушных перевозок.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой 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.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	59 882	12 837
Business Jet Flights*, YoY change	+0.7% →	-5.5% ↘
Avinode Demand Idx, last 14 days	-44.9% ↘	-74.4% ↘
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.19% ↗	-0.08% →

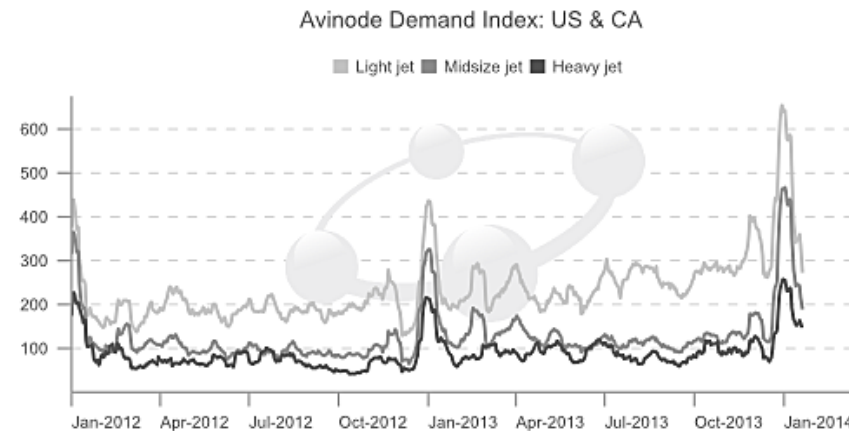
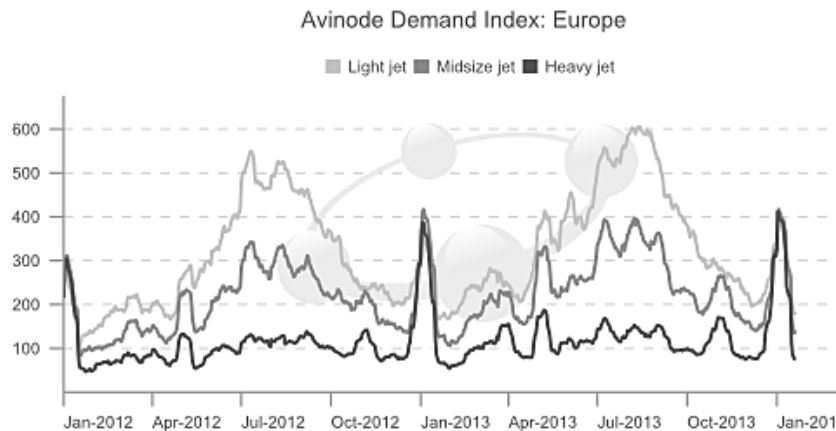
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

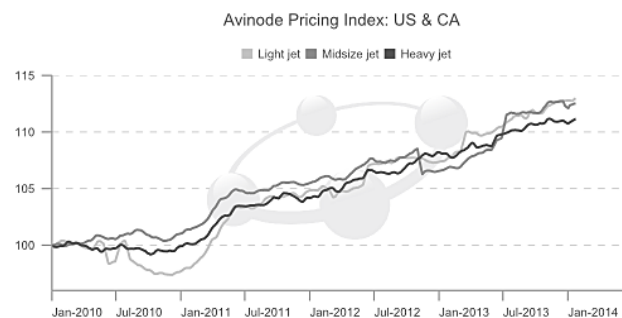
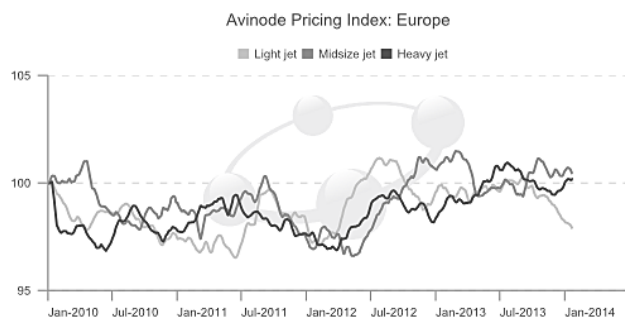
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО Е, L и U и оценивается в EUR.



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО Е, L и U и оценивается в EUR.



Стоимость летного часа популярных самолетов

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

