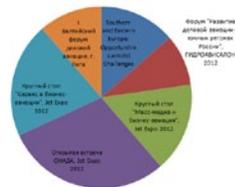




Вот и подведены окончательные итоги прошлого 2012 года. Долгожданный отчет GAMA в стане оптимистов вызвал легкое облегчение, особенно в среде вертолетчиков. Пессимисты же обратили внимание на то, что поршневых и реактивных самолетов в прошлом году выпущено меньше, чем годом ранее. Тем не менее, выздоровление наступает, и это подтверждают данные вторичного рынка. Отрасль идет на поправку, хотя и очень маленькими шагами.

Эксперты крупных компаний искренне верят и надеются, что сегмент авиации общего назначения стоит на пороге возрождения, которое должно наступить в ближайшие несколько лет. Этому будут способствовать выход на рынок новых моделей самолетов и вертолетов, которые разрабатывались в последнее время. В подтверждение таких выводов можно привести цифры по поставкам, которые спрогнозировали в консалтинговом агентстве Zenith Jet. В течение 10 лет на рынок будет поставлено 9400 бизнес-джетов стоимостью \$253 млрд.

Пожалуй, самыми запоминающимися моментами этой недели также стали коррупционный скандал в Finnescanica и возбуждение ФАС России дела в отношении Росавиации.



## Результаты опроса членов ОНАДА

В течение декабря 2012 года и января 2013 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации проводила опрос своих членов по результатам работы Ассоциации в 2012 году и планам на год предстоящий

стр. 4



## Не смогли...

GAMA выпустила итоговый отчет по поставкам воздушных судов в 2012 году. В этот раз ассоциация расширила публикуемые данные и включила в отчет информацию о поставках производителей вертолетов

стр. 16



## Долевые операторы полны оптимизма

Ни для кого не секрет, что за последние пять лет долевые операторы чувствовали себя на рынке достаточно неуверенно, а временами даже весьма плачевно. Но за последние два года ситуация существенно изменилась

стр. 19



## Литовские операторы набирают обороты

О литовском рынке бизнес-перевозок, его состоянии и перспективах читателям BizavWeek расскажет директор компании Charter Jets Юлиус Масейва

стр. 23



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Подтянулись на «Крылья России»

Чем ближе церемония награждения национальной премии «Крылья России», тем больше компаний вступает в борьбу за звание лучшей в каждом сегменте. Исключением не стали и отечественные авиакомпании бизнес-авиации. И если в конце 2012 года среди первых 17-ти претендентов авиакомпания «Меридиан» являлась единственным авиа-



перевозчиком, представляющим сегмент деловой авиации, то сейчас список таких компаний вырос до семи. Помимо «Меридиана», в борьбу включились авиакомпания «АЭРОЛИМУЗИН», авиакомпания «ЛУКОЙЛ-АВИА», авиакомпания «Премьер Авиа», авиакомпания «РусДжет», авиакомпания «Сириус-Аэро» и авиакомпания «Тулпар Эйр».

Напомним, что в 2011 году Лауреатом (победителем) в номинации «Авиакомпания года — оператор деловой авиации» стала авиакомпания «РусДжет», а дипломантами - компании «Джеталлианс Восток» и «Тулпар Эйр». Всего же в конкурсе на соискание звания лучшей в сегменте в прошлом году приняли участие также семь авиакомпаний: авиапредприятие «Северсталь», АК Барс Аэро, ДЖЕТ-2000, Джеталлианс Восток, РусДжет, Сириус-Аэро, Тулпар Эйр.

В ближайшее время члены Экспертного совета ознакомятся с итогами работы претендентов в 2012 г. и в конце марта тайным голосованием определят победителей и лауреатов конкурса. Церемония награждения пройдет 8 апреля 2013 г. в гостинице «Ренессанс Москва Монарх Центр».

В состав Экспертного совета вошли компетентные специалисты из числа представителей законодательной и исполнительной власти, авиационного бизнеса, финансовых кругов, общественных организаций и средств массовой информации, а также заслуженные деятели гражданской авиации и независимые эксперты.

Ежегодный конкурс на соискание премии «Крылья России» проводится с 1997 года, учрежден Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта России, отраслевым изданием «Авиатранспортное обозрение» и консалтинговой компанией Infomost.

**PULKOVO-3**  
center for business aviation

Пулково-3  
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

Тел./Факс: +7 (812) 704-3461  
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

## Европа в миноре

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в январе 2013 года.

Согласно данным WINGX, январь продолжил череду падений, которая наблюдалась на протяжении последних десяти месяцев. В среднем индекс активности упал на 1,4%, однако количество вылетов по сравнению с декабрем 2012 года выросло на 5%. В целом, эксперты WINGX говорят о продолжении рецессии, которая началась в 2011 году. Тем не менее, они отмечают наличие некоторых позитивных факторов, позволяющих прогнозировать к концу года некоторое восстановление рынка.

Первый месяц наступившего года показал неравномерность трафика в различных регионах. Так, в скандинавских странах зафиксирован рост, например в Норвегии активность выросла на 11%. Однако страны Южной Европы показывают снижение трафика, и особенно в этом плане отличилась Греция – в январе 2013 г. по сравнению с прошлым годом спад составил 26%.

А самым сильным рынком в начале 2013 года стала Украина – здесь трафик значительно вырос по сравнению с прошлогодним январем, на 24%, и в основном это были чартерные коммерческие рейсы. Также хороший рост показала Турция, однако в этой стране основу трафика составили правительственные полеты. Небольшой рост активности, в сравнении с январем 2012 г., наблюдался также и в Германии, что выглядит довольно оптимистично на фоне спада внутренних полетов в Западной Европе.

В январе 2013 года очередной раз показали свою по-

пулярность рейсы на ультрадальних бизнес-джетах. Причем, основная доля трафика этого класса самолетов приходится на частных владельцев. Также немного выросла активность легких бизнес-джетов, а VLJ показали спад.

В подтверждении этих данных можно привести конкретный пример динамики трафика в ходе Всемирного экономического форума в Давосе. Впервые с 2008 года эксперты констатировали снижение операций на этом мероприятии на 8%.

По типам используемых самолетов было все ожидаемо, если принять во внимание вышеизложенные предпочтения клиентов: самолеты Gulfstream увеличили частоту полетов, Bombardier, Embraer и Hawker Beechcraft остались на прежних уровнях, а Cessna и Learjet снизили активность по сравнению с январем 2012 года.

«Проанализировав нынешнее положение в сравнении с прошлым годом, и учитывая сложное экономическое положение в Европе, мы должны констатировать, что наблюдаются признаки того, что в 2013 году можно ожидать продолжения сложностей. Однако наметились и ряд позитивных изменений, о которых можно будет с уверенностью говорить лишь в конце мая - начале июня 2013 года», - комментирует в WINGX.

Если сравнивать весь 2012 год с 2011, то активность европейской бизнес-авиации в прошлом году упала на 7% (США падение составило 1%) именно за счет уменьшения спроса на легкие и средние бизнес-джеты, которые исторически «делали» бизнес-трафик в Европе.

## 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

## Результаты опроса членов ОНАДА по итогам 2012 года

В течение декабря 2012 года и января 2013 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации проводила опрос своих членов по результатам работы Ассоциации в 2012 году и планам на год предстоящий.

Впервые ОНАДА организовала получение обратной связи от своих членов подобным образом. В дальнейшем опросы будут проводиться на регулярной основе.

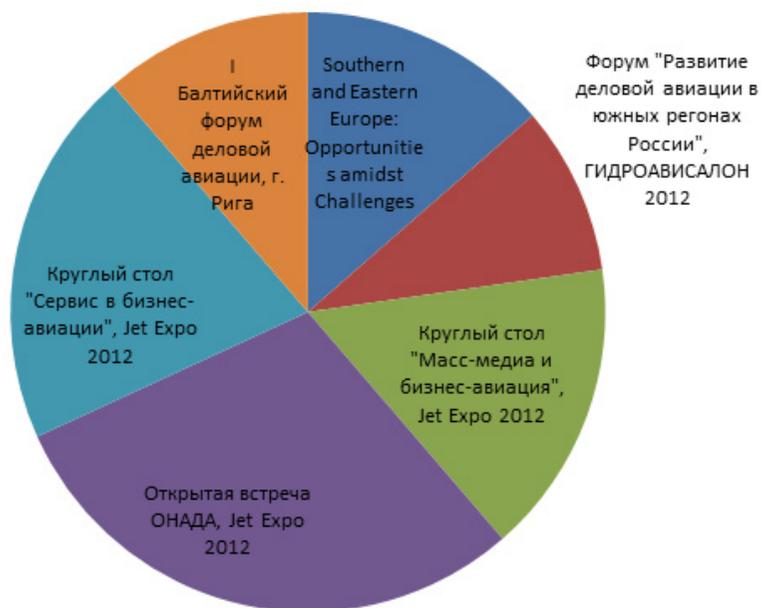
Всего в опросе приняло участие более 30 компаний. В рамках опроса по итогам 2012 года респондентам предлагалось оценить работу органов ОНАДА, а также деятельность Ассоциации в течение года, в частности – новый сайт и проведенные мероприятия. Новый сайт ОНАДА [www.rubaa.ru](http://www.rubaa.ru) был открыт в мае 2012 года. Главным его преимуществом стало наличие английской версии, что немаловажно в связи с тем, что ОНАДА активизировала свою деятельность на международном уровне и в ее состав входят мно-

гие ассоциированные члены из числа иностранных компаний.

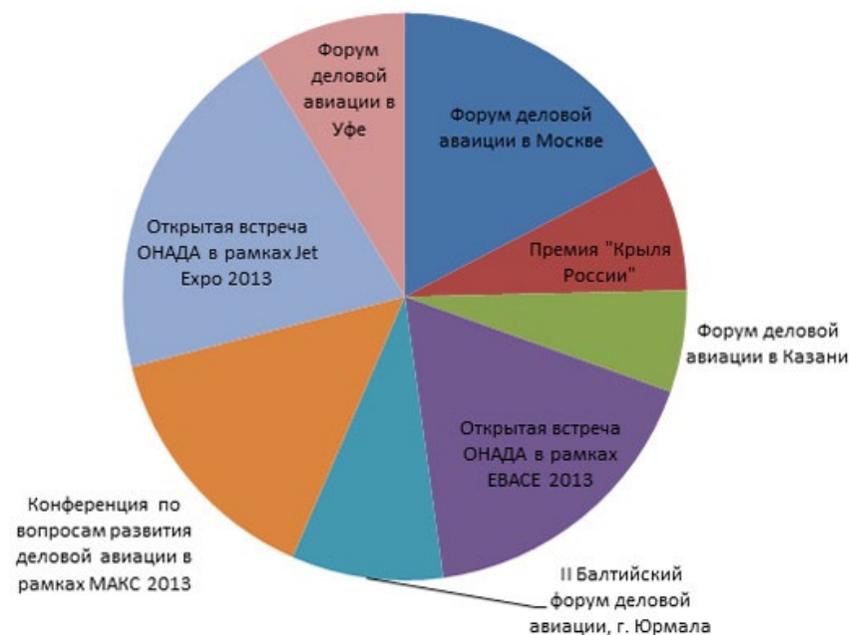
Более 80% респондентов высоко оценили сайт, отметив, что он намного лучше, чем предыдущая версия. Только одна компания отметила, что старый сайт был лучше.

Два вопроса были посвящены мероприятиям ОНАДА – проведенным в течение 2012 года и запланиро-

### Какие мероприятия 2012 года были Вам интересны?



### В каких мероприятиях Вам будет интересно принять участие в 2013 году?



продолжение

ванным на 2013 год. Отвечая на этот вопрос, компании могли выбрать несколько мероприятий.

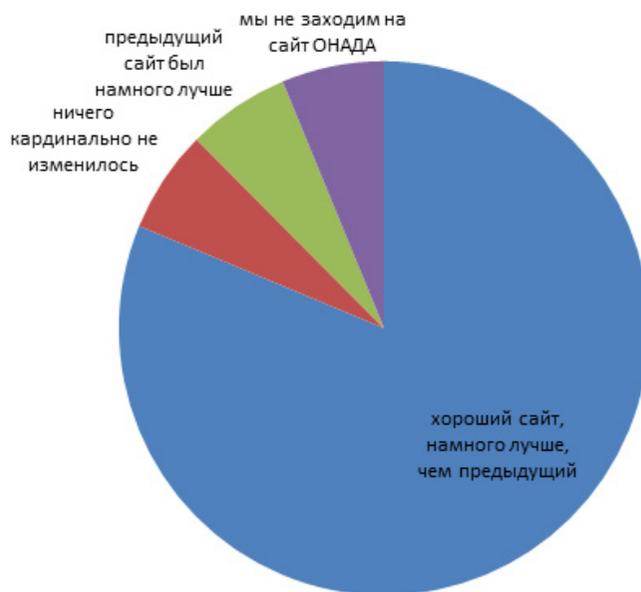
Безусловный интерес был проявлен по отношению к Открытой встрече ОНАДА в рамках выставки Jet Expo. И по итогам проведенной встречи, и в планах на 2013 год ее отметили более 80% компаний.

Открытая встреча ОНАДА, куда приглашаются не только члены Ассоциации, но и все, кто заинтересован в ее деятельности, впервые прошла в сентябре 2012 года. Это возможность для всех получить актуальную информацию об ОНАДА, пообщаться с Правлением, задать вопросы в промежутке между обязательными общими собраниями Ассоциации, которые проходят один раз в год.

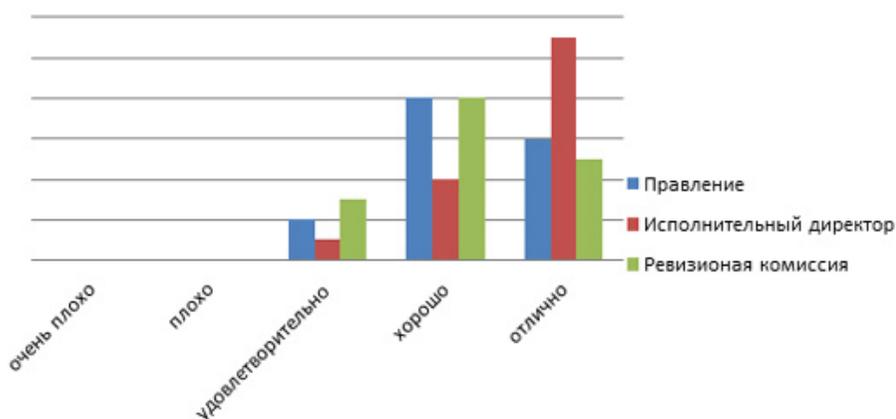
ОНАДА также предложила оценить работу органов – Правления, Исполнительного директора, Ревизионной комиссии. Средняя оценка – «хорошо». Не поступило ни одного ответа «плохо» или «очень плохо».

Исполнительный директор ОНАДА Анна Сереежкина считает, что проведение таких вопросов необходимо. «Ассоциация представляет собой объединение компаний, работающих на рынке деловой авиации и мнение каждой компании очень важно. Опираясь на итоги опроса, мы можем планировать свою дальнейшую деятельность, а также учесть все пожелания, которые компании высказали в дополнительных комментариях. Я надеюсь, что число респондентов будет увеличиваться с каждым новым опросом».

### Мнение о новом сайте ОНАДА www.rubaa.ru:



### Оценка работы органов ОНАДА в 2012 году:





**Bell Helicopter**  
A Textron Company





**Jet Transfer**  
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT  
REPRESENTATIVE

Telephone: +7 (903) 969 56 03  
E-mail: [sales@bellhelicopter.jettransfer.ru](mailto:sales@bellhelicopter.jettransfer.ru)

## Вертодром в Кремле испытают

Первые пробные испытания вертолетной площадки в Кремле начнутся уже после 20 февраля 2013 года. Она сможет принимать одновременно четыре вертолета небольшого размера.

Как пишет «МК» со ссылкой на источник в Кремле, вертолетная площадка расположилась в Тайницком саду. Она фактически рядом с конюшнями для лошадей, выступающих летом в разводе конных караулов Президентского полка. Вертодром состоит из двух площадок, соединенных между собой. На одной из них будет все время стоять вертолет президента, а на вторую сможет приземляться, к примеру, председатель Правительства РФ.

Предполагается, что глава государства будет использовать небольшие вертолеты, включая AW139. В этом случае на каждую часть площадки сможет сесть до двух вертолетов.

20 февраля 2013 г. на кремлевской площадке будет совершена первая пробная посадка вертолета. При этом эксперты рассчитают среднее время взлета и вылета за пределы Кремля. Предполагается, что в будущем президент полностью пересядет с автомобиля на вертолет.

Пресс-секретарь управляющего делами Президента РФ Виктор Хреков подтвердил, что площадка полностью готова. Однако, по его словам, схема и частота полетов воздушного кортежа разрабатывается не Управлением делами президента, а службой безопасности главы государства, и держится в секрете.

## Новые вертолеты Bell развивают инфраструктуру в России

«Казанское авиапредприятие», которое с 2009 года является авторизованным сервисным центром Bell Helicopter, подвело итоги 2012 года. Общий объем работ по услугам ТОиР вертолетов Bell в 2012 году составил 7432 нормо-часа, в том числе по Bell 429 – 722 нормо-часа. Также в прошлом году казанцами было собрано и поставлено заказчикам пять вертолетов. Помимо новых моделей Bell 429, компания обслуживает и другие типы вертолетов производителя – Bell 206B3/407/427 и 430.

В 2011 году «Казанское авиапредприятие» получило статус центра технической поддержки компании Rolls-Royce. А в прошлом году освоена работа и с двигателями Pratt & Whitney.

В настоящий момент «Казанское авиапредприятие» сертифицировано в соответствии с Федеральными Авиационными Правилами Российской Федерации (ФАП-145) на выполнение технического обслуживания модельной линейки вертолетов Bell Helicopter только с российской регистрацией.

Несмотря на то, что в августе 2012 года сервисный центр Bell Helicopter Aviation Service в Праге получил сертификат авиационной администрации Украины, где также много владельцев, приобретающих воздушные суда через официального представителя Bell Helicopter в России и странах СНГ компанию Jet Transfer, в «Казанском авиапредприятии» не опасаются оттока заказчиков.

«Количество владельцев вертолетов Bell Helicopter в России постоянно растет, поэтому таких опасений нет. Тем более, что специалисты нашей компании очень мобильны и могут вылететь на базу клиента незамедлительно, где бы она не находилась. Что касается Украины, то – да, действительно, клиентам



очень удобно летать на обслуживание в Прагу. Кроме этого, в Украине в этом году планируется сертификация центра обслуживания Bell Helicopter, но нашей компании вполне хватит места на российском рынке», комментируют в «Казанском авиапредприятии».

В прошлом году в связи с расширением обслуживания модельной линейки вертолетов Bell Helicopter «Казанское авиапредприятие» построило новый ангар. Политика авиапредприятия, основана на сохранении и привлечении высококвалифицированного персонала с большим опытом технического обслуживания, переподготовке и стажировке в США в головном офисе Bell Helicopter. Специалисты КАП уже прошли курсы обучения в академии Bell Helicopter и, возможно, в будущем откроется собственный учебный центр в Казани.

Казанское авиапредприятие было основано в январе 1994 года. Собственный парк компании включает в себя вертолеты Bell 206B3/ 407/427/430, Robinson R44, Ми-2/8, а также самолеты L410 и Ан-2.

## ФАС России возбудила дело

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) 21 февраля 2013 года рассмотрит дело в отношении Федерального агентства воздушного транспорта РФ.

Напомним, 20 декабря 2012 года ФАС России возбудила дело в отношении Росавиации по признакам нарушения части 1 статьи 15 ФЗ «О защите конкуренции». Росавиация установила требования по обязательному направлению копий запросов в ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. Кроме того, согласованные условия и особенности выполнения полета сообщаются заявителю также через ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс».

ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс» является коммерческой организацией, которая оказывает услуги по организационному обеспечению полетов воздушных судов, в том числе услуги по получению разрешения на выполнение нерегулярных международных полетов.

Таким образом, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг своим клиентам вынуждены обращаться к своему конкуренту - ОАО «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации «Аэротранс».

## Бизнес-авиация стала безопаснее, но не в США

Количество инцидентов с участием самолетов и вертолетов корпоративного класса в 2012 г. снизилось в целом по миру, однако возросло в США, согласно данным экспертного агентства Robert E. Breiling Associates. Аналогичный тренд наблюдается в сфере безопасности полетов вертолетов.

В 2012 г. произошло 10 серьезных происшествий с бизнес-джетами (кроме зарегистрированных в США), на один меньше, чем в предыдущем году, и 40 происшествий с участием турбовинтовых самолетов (44 в 2011). Сократилось и количество инцидентов с самолетами, зарегистрированными за пределами США: шесть инцидентов с реактивными (11 в 2011 г.) и 10 с турбовинтовыми самолетами корпоративного класса (13 годом ранее). Две катастрофы (против 4 в 2011 г.) бизнес-джетов также подтверждают общий тренд, который нарушается количеством катастроф турбовинтовых самолетов — 18 в прошлом году против 16 в 2011. Большинство катастроф пришлось на

сектор авиатакси и регионального авиасообщения. Число происшествий с участием двухмоторных газотурбинных вертолетов за пределами США в 2012 г. сократилось до 19 с 33 в предыдущем году. Аналогичным образом по одномоторным газотурбинным вертолетам данные за 2012 г. — 94 происшествия против 108 в 2011 г.

В США наблюдается обратный тренд. Количество происшествий с двухмоторными газотурбинными вертолетами увеличилось с шести в 2011 г. до 16 в прошедшем, включая три катастрофы. Одномоторные газотурбинные также показали рост аварийности: 57 происшествий против 50 годом ранее. Не лучше обстоят дела и в сегменте бизнес-джетов: в 2012 г. в США имели место 19 происшествий (на пять больше, чем годом ранее), из них 5 — катастрофы, унесшие 21 жизнь. Напомним, что в 2011 г. в США не разбился ни один бизнес-джет. Количество инцидентов, напротив, снизилось — с 54 в 2011 г. до 39 в истекшем. При этом 58% инцидентов имело место на этапе посадки.

Между тем в США сократилось количество инцидентов с участием турбовинтовых самолетов корпоративного класса (29 против 43 в 2011 г.). При этом в прошлом году имели место 7 катастроф турбовинтовых самолетов (против 13 в предыдущем году), в которых погибло 15 человек.

Керри Линч, AVIATION WEEK  
Источник: АТО



## «Меридиан» вступила в ОНАДА

6 февраля 2013 года на очередном заседании Правления Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации было принято единогласное решение о принятии ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» в ОНАДА. Вступление авиакомпании «Меридиан» в Ассоциацию – очередной шаг в реализации стратегии перевозчика по своему непрерывному развитию.

«В рамках своей деятельности в ОНАДА «Меридиан» планирует принимать активное участие во всех ключевых направлениях деятельности Ассоциации, направленных на развитие сегмента деловой авиации России. Авиакомпания, в качестве члена ОНАДА, будет расширять свое сотрудничество с органами законодательной и исполнительной власти, Министерством транспорта Российской Федерации и Федеральным агентством воздушного транспорта по вопросам разработки и совершенствования воздушного законодательства России, обеспечения безопасности полетов и созданию условий для успешной предпринимательской деятельности компаний-участников рынка деловой авиации», - комментируют в авиакомпании «Меридиан».

Напомним, что общее число членов ОНАДА, действительных и ассоциированных, на конец 2012 года составило 76 организаций, занятых в сфере бизнес-авиации. Еще 4 заявления были получены в конце 2012 года. Членами ОНАДА являются представители всех сегментов отрасли деловой авиации и можно предположить, что рост Ассоциации отражает активность всего рынка.

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта АОН.

## Avinode предвидит удачный год

Если принять во внимание январские индикаторы и на основе них делать какие-либо выводы, то 2013 год выглядит очень перспективно, причем по обе стороны Атлантики. Европейский индекс FTSE 100 (Футси 100) в январе 2013 показал лучший месячный результат с 1989 года. Однако несмотря на это, по данным Avinode, европейские бизнес-джеты в первом месяце этого года показали падение активности на 1,4%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост индекса FTSE 100, по мнению экспертов, дает позитивный знак для рынка бизнес-авиации в целом, но, учитывая обычный лаг спроса в деловой авиации относительно общей экономической обстановки, по всей вероятности, мы увидим реакцию рынка не менее чем через 12 месяцев.

А такой разворот был бы хорош для Европы, где многие крупные региональные рынки испытывают снижение активности бизнес-джетов. И нет ничего удивительного в том, что Италия отстает от других крупных европейских стран с 14% снижением трафика бизнес-авиации в течение прошлого года (непростая экономическая ситуация в стране и принятие дискриминационных законов против базирования бизнес-джетов в стране), а вот Турция лидирует с 4-процентным ростом за тот же период.

С другой стороны Атлантики, в США, активность бизнес-авиации в первом месяце 2013 года по сравнению с январем 2012 года снизилась несильно, что укладывается в **прогноз Avinode**, сделанный в октябре 2012 на выставке NBAA 2012. Первые данные этого года позволяют предположить, что рынок Соединенных Штатов превысит этот прогноз, однако эксперты Avinode настроены с осторожным оптимизмом по этому поводу.



Несмотря на снижение в начале 2013 года, Avinode наблюдает несколько ярких «пятен» на обоих континентах. В числе позитивных сегментов, как и в течение всего периода кризиса, остаются сверхдальние бизнес-джеты. Их популярность продолжает расти, как в США, так и на европейском рынке. Согласно данным Eurocontrol по европейскому трафику, ультрадальние самолеты показали в январе 2013 года увеличение активности на 11%, а по данным FAA, в США рост активности этой категории бизнес-джетов составил 17%. А наибольший рост на обоих рынках показали самолеты Dassault Falcon 7X – 27% в Европе и 36% в США.

В январе 2013 года в США также наблюдался рост трафика бизнес-джетов начального уровня – по сравнению с началом прошлого года активность в этой категории выросла на 9%, а лучший результат показали бизнес-джеты Citation Mustang – 16% роста в январе месяце.

## В рекордный срок

Швейцарская компания ExecuJet Aviation Group сообщает об окончании работ по комплектации очередного «зеленого» лайнера Boeing Business Jet – ВВJ1. Примечательно, что по просьбе клиента все работы были выполнены в кратчайшие сроки – менее чем за шесть недель. В конце декабря 2012 года частный клиент из ЮАР заключил договор на обслуживание лайнера, и уже 31 января 2013 года самолет перелетел на место базирования. Помимо контракта на комплектацию, ExecuJet Europe (дочерняя компания ExecuJet Aviation Group) получила право на оперативное управление этим воздушным судном.

Комментируя поставку лайнера, в ExecuJet Aviation Group говорят о том, что впервые в своей истории столкнулись со столь жесткими требованиями по времени. Над реализацией этого проекта также активно работали и другие компании – Jet Aviation и SR Technics. В процессе производства, конечно, возникали оперативные вопросы, которые персонал компании решал, не прекращая рабочий процесс. Кроме того, в соответствии с договором параллельно решались и ряд юридических вопросов, включая регистрацию воздушного судна на имя нового владельца.

О размере доплаты «за срочность» в ExecuJet Aviation Group не распространяются. Известно, что салон самолета разделен на три зоны и включает в себя большую переговорную комнату с современными системами связи, комнату отдыха пассажиров (уютные каюты с возможностью трансформации в полноценные спальные места) и салон сопровождающих лиц (соответствует полноценному салону первого класса). Интерьер самолета был разработан с учетом его будущей «прописки» - в нем присутствуют южноафриканские мотивы.

## В ACJ надеются на хорошие продажи в 2013 году

В Airbus Corporate Jets подвели итоги работы в 2012 году. Вопреки ожиданиям компании, в минувшем году заказчикам было передано всего девять самолетов (два ACJ318, шесть ACJ319 и один ACJ330) против 14 годом ранее. Кроме этого, в 2012 году Airbus Corporate Jets получил уведомление об отмене заказов на два ACJ318, после чего у компании осталось только три заказа, полученных в 2012 году. Эксперты компании надеются, что в текущем году производитель сумеет поправить положение за счет ранее полученных правительственных заказов и возможного подписания договоров о поставках нескольких самолетов А340-500, переделанных в VVIP-лайнеры с совершенно новой концепцией салона Gala. В будущем Airbus Corporate Jets планирует предложить клиентам также корпоративные самолеты на базе Airbus А330-200/300 в аналогичной комплектации.

Вице-президент по продажам департамента деловых самолетов Airbus Франсуа Шазель (François Chazelle) считает, что семейство узкофюзеляжных бизнес-лайнеров ACJ по-прежнему очень востребовано на

рынке, особенно новая модификация с законцовками Sharklet и в версии Enhanced. Особые планы компания связывает с выходом на рынок в 2015 году модернизированного А320NEO, который придет на смену популярного семейства ACJ 318/319/320/321. Определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные ACJ. Однако в Airbus Corporate Jets уверяют, что производство «классических» ACJ продолжится вплоть до 2018-2019 годов и последний слот будет закрыт в середине 2017 года.

Всего с начала производства Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 181 самолет из 184 заказанных. Большая часть лайнеров приходится на линейку ACJ 318/319/320/321 (119 самолетов), а около 60-ти широкофюзеляжных самолетов (ACJ330 и ACJ340 различных модификаций), которые эксплуатируются в интересах глав государств, крупных транснациональных корпораций и т.д. В 2013 году планируется поставка первого самолета ACJ321 для компании Comlux и «долгожданного» А380VIP.



## Air Charter Scotland: через Атлантику

В Air Charter Scotland, подводя итоги ушедшего года, делают ставку на новые рынки. В конце прошлого года шотландский оператор приступил к эксплуатации двух новых самолетов – Legacy 650 и Gulfstream G200, что позволило Air Charter Scotland увеличить количество рейсов между Европой и Америкой на 12% по сравнению с 2011 годом. В компании не скрывают своих намерений сделать трансатлантические перелеты приоритетными в общем бизнесе. Сейчас Air Charter Scotland находится на финальной стадии поиска стратегического партнера в Канаде, с которым предполагается совместно эксплуатировать воздушные суда под канадским флагом. А еще в этом году Air Charter Scotland планирует добавить в свой парк два самолета Bombardier Global, скорее всего, приобретенных на вторичном рынке.

Дерек Томсон, операционный директор Air Charter Scotland говорит: «Европейский рынок бизнес-перевозок находится на той стадии, которая пока не может гарантировать стабильный спрос на полеты внутри континента. Доли рынка, которую мы сейчас контролируем, компании явно не хватает. К тому же, возросший спрос на полеты через Атлантику, а также в ОАЭ и Россию, заставляет Air Charter Scotland оперативно обновлять свой воздушный парк. Вполне вероятно, что в 2013 году мы добавим еще несколько самолетов, которые позволят нам выполнять беспосадочные перелеты по наиболее востребованным направлениям».

В течение 2012 года компания существенно укрепила свои позиции на рынках ОАЭ и России. «Все больше клиентов из России посещают Шотландию, прилетая на уикенд, либо посещая турниры по гольфу. В связи с ростом числа российских клиентов мы привлекли в штат русскоговорящий персонал», комментируют в пресс-службе.

## LEA тесно в классической Европе

Британский оператор London Executive Aviation (LEA) в 2013 году намерен начать активную экспансию в страны Западной Африки. В прошлом году компания получила четыре новых самолета (Bombardier Challenger 300 и Embraer Legacy 650), что позволило традиционному «европейскому» оператору попробовать себя на новых рынках.

Результаты, достигнутые в прошлом году, побудили компанию к более детальному изучению западноафриканских рынков с целью создания там собственных представительств, либо совместных предприятий. Так, в частности, комментируя проекты компании на текущий год, управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos), отметил, что в Нигерии инфраструктура уже предполагает создание реального бизнеса, и в настоящее время LEA стремится подписать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные контракты с местными и международными компаниями, целью которых будет совместная деятельность на африканском рынке бизнес-перевозок. Сейчас в Нигерии действительно наблюдается бум бизнес-авиации и приток иностранных инвестиций. Вслед за австрийской компанией VistaJet, о своем решении начать бизнес в стране заявили многие европейские операторы, включая ExecuJet, Jetalliance и Jet Aviation. Помимо Нигерии, в LEA серьезно рассматривают и другие африканские страны – Гану, Намибию и ЮАР.

Сейчас флот LEA состоит из 28 самолетов, в диапазоне от Beechcraft King Air 200 и Citation Mustang, до Embraer Legacy 650 и Dassault Falcon 900LX. По мнению г-на Галанополоса, сложная ситуация на европейском рынке бизнес-авиации подкосила спрос на самолеты классов VLJ и LJ. Конкуренция в этом сегменте очень высока, а рентабельность низкая, поэтому все большее количество операторов стара-



ются расширить географию своего бизнеса. С одной стороны, это восточноевропейские страны, где все еще наблюдается незначительный рост при достаточной конкуренции со стороны местных компаний и «дальние» страны - где бизнес-авиация только начинает формироваться в виде серьезного сегмента.

В LEA ни в коем случае не хотят отказываться от внутреннего европейского рынка, однако «восточное смещение» станет вполне логичным шагом для сохранения позиций в Европе. Уже в феврале 2013 года LEA получает первый из заказанных Phenom 300, которые будут летать из Греции (Афины), где компания заканчивает формирование своего подразделения. Подобные филиалы до конца года появятся в Турции и ряде балканских стран. Продолжит компания и развитие филиала в Эстонии, где у LEA в настоящее время базируется один из самолетов. В 2013 году парк оператора пополнится несколькими самолетами, включая Challenger 605. А в конце марта LEA начнет эксплуатировать Dassault Falcon 2000LX.

Что касается ближневосточного рынка, то г-н Галанополос считает, что он очень тяжел для «взлома» и компания будет искать местного оператора для входа в этот регион. О сроках реализации проектов на Ближнем востоке в LEA распространяться не спешат.

## На двоих 1 млн. часов

Компания Daher-Socata, французский производитель легких турбовинтовых самолетов, сообщает о знаковой вехе в истории своих самолетов TBM 700 и TBM 850 – они налетали в общей сложности 1 млн. часов. В среднем в год на этих самолетах осуществляется до 120000 рейсов.

Сейчас компания активно выпускает новую версию самолета - TBM 850 Elite. В 2012 году компания поставила 38 самолетов TBM 850 Elite, доведя общее количество воздушных судов в эксплуатации до 622 единиц (из них 298 – TBM 850 в различных модификациях). По оценкам экспертов Daher-Socata, доля самолетов TBM составляет 18% от общего количества «одноклассников». В 2012 году большинство самолетов было поставлено в США (66%), Канаду (13% - новый рекорд для страны), Бразилию и Германию (по 8%).

В мае 2012 года Daher-Socata TBM 850 получил сертификат типа на экспорт и эксплуатацию без ограничений на территории стран СНГ, в том числе и в России. Вице-президент французского производителя Николя Шабер отметил, что это признание работы команды Daher-Socata авиационными властями СНГ, которые обращают особое внимание в процессе сертификации на способность самолетов работать в экстремальных условиях.

Хотя TBM 850 производится во французском городе Тарб, более трех четвертей всего парка числится в реестре США. Европа занимает второе место после США по количеству TBM 850 с местной регистрацией. Совокупный европейский парк насчитывает свыше 40 единиц, основная часть которых базируется в Германии, Великобритании, Франции и Нидерландах. Южная Америка — третий континент по численности TBM 850.

## Cessna продвигается в Индии

Выступая на авиашоу Aero India в г. Бангалор, вице-президент Cessna по продажам в Азии и Азиатско-Тихоокеанском регионе Билл Хэррис сказал: «Согласно прогнозам, в этом году Индия станет одной из самых быстро растущих экономик мира, а рост национальной деловой авиации принесет ей огромные преимущества как в сфере внутренних, так и международных перевозок. Cessna с оптимизмом ждет принятия в этом году законодательных и регуляторных реформ, которые устранят ряд препятствий, мешающих развитию авиационного рынка Индии. Обладая чрезвычайно широким ассортиментом продуктов, компания Cessna, как нам кажется, идеально подходит для того, чтобы удовлетворить сдерживаемый до настоящего момента спрос местных клиентов».

Одним из самых выигрышных своих продуктов на индийском рынке Cessna считает турбовинтовой Caravan, зарекомендовавший себя в разных странах мира в качестве «рабочей лошадки», прекрасно подходящей для перевозки пассажиров и грузов в тяжелых условиях. Хэррис говорит: «Одна из самых насущных потребностей Индии сейчас – это улучшение



путей внутригосударственного воздушного сообщения, и тут Caravan окажется весьма кстати. Неважно, используется ли он в качестве пассажирского или грузового самолета, в любом случае Caravan способен справиться с задачей на самых сложных участках местности и вопреки характерным для Индии экстремальным погодным условиям. К тому же, в этом году будет выпущен более мощный Grand Caravan EX, и тогда Cessna сможет еще с большим основанием предлагать клиентам выносливые самолеты, которых не пугают самые жесткие условия эксплуатации».

По мере роста индийской экономики, Cessna ожидает также повышения спроса на бизнес-джеты семейства Citation. «Индия – важный игрок на международной деловой арене, она занимает лидирующее положение на таких рынках, как информационные технологии, автомобильное производство и финансы. Чтобы управлять делами как внутри страны, так и за ее пределами, индийским бизнесменам приходится экономить время с помощью деловой авиации, но при этом им не всегда хочется или требуется пользоваться услугами дальнемагистральных самолетов. Такие самолеты, как Citation Mustang, CJ2+, XLS+ и Sovereign, предлагают исключительное сочетание летно-технических характеристик, надежности и стоимости, и они вызывают все больший интерес у индийских клиентов, особенно у чартерных операторов, стремящихся ответить на растущий спрос, как в деловой сфере, так и в сфере отдыха» - резюмирует Хэррис.

Для того чтобы обеспечить более качественное обслуживание индийских клиентов, Cessna назначила нескольких менеджеров, которые будут заниматься исключительно продажами винтовых самолетов и бизнес-джетов Citation в Индии.

## Comlux ожидает отличных результатов | МЕВАА станет «миротворцем» в конфликте Rizon Jet и Qatar Airways Group

Швейцарская компания Comlux Aviation Group в конце февраля официально опубликует финансовые и производственные итоги работы в прошлом году. Но уже сейчас представители компании говорят о весьма успешном 2012 году и дают позитивные прогнозы на текущий год. По словам президента компании Ричарда Гаоны, особенно обнадеживает рост в дочерней компании Comlux America (Индианаполис), где расположен центр комплектации интерьеров и ТОиР самолетов.

Г-н Гаона отметил, что в январе 2013 года компания передала полностью оборудованный самолет BBJ3 саудовской компании Dallah Group. В настоящее время Comlux America располагает заказами на комплектацию пяти «зеленых» самолетов, одного Boeing 757 и четырех BBJ. В среднем, на каждый самолет компания потратит до 18 месяцев. Также в Comlux планируют обнародовать в течение месяца и новые заказы, среди которых первый для Comlux America самолет Embraer Lineage 1000.

Столь хороших результатов удалось добиться благодаря инвестициям, направленным на модернизацию и расширение этого сегмента. В июле 2012 года Comlux America ввела в эксплуатацию новый ангар, общей площадью 12000 кв.м., который позволяет вместить до четырех самолетов класса BBJ и ACJ. Он полностью оборудован для проведения работ по комплектации интерьеров и оказания услуг ТОиР (Part 145).

Помимо комплектации интерьеров, Comlux America на протяжении года занималась и текущим ремонтом бизнес-джетов (точные цифры, включая финансовые и производственные показатели, также будут опубликованы в конце месяца), где также наблюдался существенный рост.

После более чем полугодового противостояния между ведущими катарскими операторами бизнес-авиации Rizon Jet и Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group), наметились первые признаки разрешения конфликта. В качестве посредника выступила Ближневосточная ассоциация деловой авиации (МЕВАА), которая уже приступила к консультациям с обеими компаниями.

Суть конфликта, который, по мнению бизнес-элиты Катара портит имидж не только бизнес-авиации, но и страны в целом, сводится к необоснованным претензиям, предъявляемым к Rizon Jet, по поводу якобы незаконного наземного обслуживания воздушных судов в новом FBO Rizon Jet в аэропорту Доха. Эти претензии предъявила Qatar Executive, а авиационные власти Катара отнеслись к сложившейся ситуации «безразлично».

Напомним, что в марте 2012 года в Дохе в присутствии высокопоставленных чиновников Катара был открыт суперсовременный FBO Rizon Jet, который по замыслу владельцев должен был стать самым функциональным в регионе. Однако уже через семь дней после ввода в эксплуатацию, в адрес Rizon Jet было направлено письмо, в соответствии с которым Rizon Jet лишалась права заниматься наземным и техническим обслуживанием в собственном терминале. Абсурдность ситуации заключалась еще и в том, что права на данный вид услуг получал ближайший конкурент оператора – Qatar Executive, входящий в Qatar Airways Group.

Теперь этим спором займутся профессиональные эксперты МЕВАА. Для начала юридический департамент ассоциации даст правовую оценку действиям обеих компаний, а затем проведет ряд консультаций со сторонами конфликта и авиационными властями



страны. Для МЕВАА – это одно из первых и серьезных испытаний по применению юридических норм в достаточно спорном и резонансном деле, при сильном лобби со стороны государственных органов. Уже сейчас специальные наблюдатели работают в Rizon Jet и Qatar Executive, и ассоциация надеется в ближайшее время выработать эффективные механизмы выхода из конфликтной ситуации.

Согласно планам развития бизнес-авиации в Катаре до 2030 года, страна должна занять лидирующую позицию во всех направлениях, включая аэропортовую деятельность, перевозки и развитие сервисных компаний. Все проекты подразумевают существенные инвестиции, включая зарубежные капиталы. Безусловно, спор двух крупнейших игроков на катарском рынке бизнес-перевозок, который уже вышел за пределы Катара, может остудить пыл инвесторов и заставит их более взвешенно оценивать перспективы своего бизнеса в стране.

## Китайский флот хорошо подрос

В прошлом году флот бизнес-джетов Большого Китая вырос на 40%. Теперь китайские владельцы эксплуатируют 336 бизнес-джетов, причем большинство из них составляют крупногабаритные сверхдальние самолеты.

По данным исследования, проведенного консалтинговой компанией Asian Sky Group, парк самолетов в Гонконге, Тайване, Макао и КНР вырос в 2012 году на 96 самолетов, причем на большие, сверхбольшие, ультрадальние самолеты и корпоративные лайнеры приходится 91% этого роста. КНР показал наибольший рост флота в регионе – на конец 2012 года на материковом Китае было зарегистрировано 193 бизнес-джета, а рост поставок по сравнению с 2011 годом составил 40%.

По словам генерального директора Asian Sky Джеффри Лоу, в абсолютных цифрах в 2012 году в КНР поставлено 60 деловых самолетов, против 43 самолетов в 2011 году. Однако в прошлом году темп роста поставок замедлился на 5%, до 40%.

Тем не менее, он уверен, что спрос в Большом Китае останется сильным, так как значительное число частных лиц и компаний «раскусили» преимущества деловой авиации. «Сейчас наблюдается огромный неудовлетворенный спрос на бизнес-джеты в Китае. Мы только едва затронули самую его поверхность», добавляет Лоу.

Среди китайских заказчиков продолжает доминировать интерес к топовым бизнес-джетам. Это связано с тем статусом, который предлагают такие самолеты и бренды, а также с растущими потребностями компаний и частных владельцев передвигаться по всему миру в интересах бизнеса.



В то же время, результаты исследования показывают отсутствие спроса в нижнем сегменте деловых самолетов. Так, например, Bombardier до сих пор не может сформировать в Китае спрос на свое семейство Learjet, а Cessna не наблюдала чистого прироста флота с 2011 по 2012 год.

«На самом деле, у Cessna был небольшой рост в течение последних трех лет, только он заключался в одной поставке в 2010 году и двух – в 2011 году», говорится в исследовании. «Спектр доступных моделей этого производителя не может удовлетворить

последние веяния среди состоятельных китайцев – крупногабаритные ультрадальние самолеты. Поэтому Cessna надеется, что ее новые средний Citation Latitude и большой Longitude (их планируется ввести в строй в 2015 году и 2017 году соответственно) изменит судьбу компании в КНР».

А возглавил первенство по количеству поставок в 2012 году Gulfstream, с 36 самолетами – 22 G550 и 12 G450. На втором месте Bombardier с 31 бизнес-джетом – 22 Challenger и девять Global.

По материалам Flightglobal

## Прогноз - дело тонкое

Аналитическое и консалтинговое агентство Zenith Jet из Монреаля выпустило очередной прогноз развития отрасли бизнес-авиации на 10 лет. Это уже четвертое исследование компании, и в нем эксперты рассматривают период с 2013 по 2022 годы. За это время, по мнению исследователей, производители самолетов авиации общего назначения поставят около 9400 бизнес-джетов стоимостью \$ 253 млрд. В **прошлом** году 10-летнем прогнозе, с 2012 по 2021 гг., компания прогнозировала поставку 10377 бизнес-джетов на сумму \$ 220 млрд.

По словам аналитиков Zenith Jet, в 2013 году будет поставлено 757 бизнес-джетов стоимостью \$ 21 млрд, в 2014 году – 911 самолетов, в 2015 году – 1055 и в 2016 году – 1214. После этого в поставках будет наблюдаться спад, дно которого настанет в 2019 году – 707 поставки. Затем опять наступит рост и в 2022

году количество новых бизнес-джетов, поставленных клиентам составит 1114 штук. В докладе отмечается, что несмотря на рост поставок в ближайшие годы, достичь пика в 1313 поставки 2008 года отрасли вряд ли удастся.

По категориям воздушных судов, Zenith Jet предполагает поставку 2933 легких бизнес-джетов стоимостью \$ 17,9 млрд., 2752 самолета среднего класса (\$ 52.1 млрд.) и 3413 с крупногабаритных бизнес-джетов (\$ 165 млрд.), а также 302 бизнес-лайнера (\$ 17,8 млрд.).

Эксперты Zenith Jet отдают пальму первенства в поставках на следующие 10 лет Bombardier и Gulfstream, которые будут доминировать и в количестве произведенных самолетов и в доходах. В докладе также высказывается мнение относи-

тельно нескольких новых и еще не объявленных моделей бизнес-джетов. Речь идет о «вытянутой» версии Bombardier Challenger 300, которая заменит Challenger 605, Dassault Falcon 5X (с большим салоном), 6X (сверхбольшим салоном) и 9X (сверхдальний), а также упоминаются варианты замены Gulfstream G350, G450 и G550 и новый Cessna Citation XLS+.

На Северную Америку в прогнозируемый период придется 44% всех поставок, далее следуют Азиатско-Тихоокеанский регион (18%), Европа (17%), Южная Америка (9%), Африка и Ближний Восток (7%) и Россия с СНГ (5%).

Также в прогнозе звучат следующие тезисы:

- В течение прогнозируемого периода в сегменте ультрадальних бизнес-джетов ожидается наибольший спрос – будет поставлено 1577 бизнес-джетов этого класса.
- До 2016 года около 60% текущих программ новых бизнес-джетов выйдут на этапы ввода в строй, выкатки из цеха и серийного производства.
- Общий объем портфеля заказов, в который входят лишь твердые заказы находящихся в производстве моделей, вырос на 12% в годовом исчислении, до \$ 37 миллиардов.
- Pratt & Whitney занимает 40% рынка двигателей для бизнес-джетов, а Rolls-Royce получит 37,9% от всех доходов.
- Garmin будет лидировать на рынке авионики с 38-процентной долей, а Honeywell заработает 43,9% от объема рынка.
- Реальное число поставок в 2012 году оказалось на 49 самолетов меньше, чем прогнозировала компания в прошлом году.



## ФВО за \$82 млн.

Администрация аэропорта Сан-Хосе (Mineta San Jose International Airport) намерена рекомендовать городским властям проект строительства на территории аэропорта нового авиационного комплекса для обслуживания рейсов деловой авиации. 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. Уже в конце февраля 2013 года городские власти объявят победителя тендера (в нем участвуют еще четыре компании), но явным фаворитом в этой гонки является именно Signature Flight Support. Согласно проекту, новый комплекс будет автономным и включать в себя собственный терминал, ангары, центр ТОиР, склад запасных частей, топливозаправочную станцию. Общая площадь комплекса и вовсе поражает своими размерами – 11,6 гектаров.

По мнению представителей Signature Flight Support, Mineta San Jose International Airport превратится в главные воздушные ворота Силиконовой долины и бизнес-трафик, который и в настоящее время достаточно велик, будет только расти. В Mineta San Jose International Airport начали проект модернизации аэропорта еще в 2010 году. За прошедшее время уже инвестировано более \$ 1,4 млрд., однако до бизнес-авиации руки дошли только сейчас. Signature Flight Support уже провела совместные переговоры с Google на предмет строительства для компании собственного терминала и ангарного комплекса на территории аэропорта, но детали общения двух компаний пока неизвестны. Из запланированных \$ 82 млн., больше половины средств будут освоены в течение ближайших полутора лет. По предварительной информации, при подписании контракта было оговорено включение в договор аренды



дополнительных земельных участков площадью до 4,8 гектара. Согласно неофициальным данным, на этой территории Signature Flight Support планирует построить помимо объектов комплекса, еще и новую диспетчерскую вышку. Однако в компаниях данную информацию комментировать не спешат.

Mineta San José International Airport является одним из крупнейших в Калифорнии. Аэропорт располагает 3-мя параллельными ВПП (одна из них используется бизнес-авиацией). Сам аэропорт располагается на территории города Сан-Хосе, а край ВПП находится всего в 3 км к северу от исторического центра — Даунтауна. Поэтому в центре города создается впечатление, что самолеты заходят на посадку

непосредственно над домами, чуть-ли не задевая шпили храмов, высотные дома и секвойи (red woods). Недалеко от Сан-Хосе имеются еще два крупных гражданских аэропорта. Это аэропорт San Francisco International Airport, расположенный в 58 км на северо-запад от города на западном берегу Залива Сан-Франциско, а также аэропорт Окленда — Oakland International Airport, находящийся в 57 километрах к северу от Сан-Хосе, на восточном берегу залива.

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

## Не смогли...

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила итоговый отчет по поставкам воздушных судов в 2012 году. В этот раз GAMA расширила публикуемые данные и включила в отчет информацию о поставках производителей вертолетов.

По итогам 2012 года общие поставки самолетов увеличились на 0,6%, до 2133 воздушных судов. Однако доход, полученный производителями, снизился на 0,9%, до \$ 18,9 млрд., по сравнению с \$ 19,0 млрд. в 2011 году. Производители вертолетов передали клиентам в 2012 году 1044 машины, что на 21,5% больше по сравнению с 2011 годом (859 вертолетов), а общая стоимость всех поставленных в 2012 году гражданских вертолетов составила \$ 3,4 млрд. (в 2011 году - \$ 2,8 млрд.).

«Хотя в 2012 году отгрузки и финансовые данные были неубедительными, надо учитывать, что эти цифры не отражают объема опытно-конструкторских работ, которые провели производители в этот год», говорит Брэд Моттир, председатель GAMA в 2013 году. «Сегмент авиации общего назначения стоит на пороге возрождения, которое случится в ближайшие несколько лет, когда эти новые технологии сертифицируются и выйдут на рынок. Профильные комитеты GAMA в этом году будут сосредоточены на снижении барьеров в авиации общего назначения, чтобы передовые технологии было проще внедрять, что также будет содействовать улучшению безопасности».

«В 2012 наблюдалось расширение количества членов GAMA за счет сегмента сельскохозяйственных самолетов и производителей вертолетов», продолжает президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Данные, которые мы публикуем, отражают поставки всего

спектра сертифицированных производителей воздушных судов авиации общего назначения и показывают влияние нашей отрасли на создание новых рабочих мест и стимулирование мировой экономики. Текущие экономические проблемы и изменение динамики рынка имеют сильное влияние на промышленность. Именно поэтому мы приняли агрессивную повестку дня на 2013 год, которая направлена на повышение эффективности государственного управления, продвижение политики, которая укрепит авиацию общего назначения, а также повысит общий уровень безопасности полетов во всем мире».

Но все это слова, а итог 2012 года, на который отрасль возлагала большие надежды, не оправдал ожиданий. Если по итогам второго квартала 2012 года еще была уверенность в развороте, то результаты 9-и месяцев охладили пыл. И виной тому стали поставки бизнес-джетов, которые в третьем квартале резко пошли на убыль, по сравнению с 2011 годом. Но все же оставалась надежда, что в четвертом квартале производители все-таки сохранят темп поставок.

Но увы! Весь набранный за три квартала запас прочности улетучился за три последних месяца 2012 года. В итоге поставки турбовинтовых самолетов превысили результат 2011 года на 10,3% (а по итогам 9-и месяцев преимущество было 10,5%) и год закончили с положительным результатом в 580 самолетов по сравнению с 526 в 2011 году. Сегмент поршневых самолетов весь год набирал рост (в первом квартале спад на 2,1%, за полугодие снижение на 1,6%, а по итогам 9-и месяцев рост на 3,5%), но годовой результат все-таки оказался отрицательным – снижение по сравнению с 2011 годом со-

ставило 1,9% (881 самолет). Поставки бизнес-джетов также сократились с 696 в 2011 году до 672 самолетов в 2012. Динамика поставок в течение года в сегменте бизнес-джетов имела очень большую амплитуду по сравнению с 2011 годом: первый квартал – спад на 4,7%, первое полугодие – рост на 13,1%, 9 месяцев – рост на 0,2% и за весь 2012 год – снижение на 3,4%.

В сравнении с самолетами, сегмент вертолетов показал в 2012 году замечательные цифры. Общие поставки гражданских машин увеличились в 2012 году на 21,5%. Причем рост был во всех сегментах вертолетной техники – и поршневые, и однодвигательные и многодвигательные вертолеты существенно превзошли результаты 2011 года (правда, в отчете GAMA отсутствуют данные по AgustaWestland).

### Полный отчет GAMA за 2012 год

*Поставки самолетов и доходы за двенадцать месяцев 2012 г.*

Сегмент	2011	2012	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>898</b>	<b>881</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Турбовинтовые</b>	<b>526</b>	<b>580</b>	<b>+10,3%</b>
<b>Реактивные</b>	<b>696</b>	<b>672</b>	<b>-3,4%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>2 120</b>	<b>2 133</b>	<b>+0,6%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 19,0 млрд.</b>	<b>\$ 12,3 млрд.</b>	<b>-0,9%</b>

*Поставки вертолетов и доходы за двенадцать месяцев 2012 г.*

Сегмент	2011	2012	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>268</b>	<b>328</b>	<b>+22,4%</b>
<b>Гозотурбинные, однодвигательные</b>	<b>407</b>	<b>502</b>	<b>+23,3%</b>
<b>Гозотурбинные, многодвигательные</b>	<b>184</b>	<b>214</b>	<b>+16,3%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>859</b>	<b>1 044</b>	<b>+21,5%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 2,8 млрд.</b>	<b>\$ 3,4 млрд.</b>	<b>+21,0%</b>

## Подержанные бизнес-джеты Hawker сильно недооценены

Уже совсем скоро компания Hawker Beechcraft предстанет в обновленном виде. Но то, что хорошо для бизнеса, не совсем подходит для нынешних владельцев продукции компании. Когда производитель объявил, что сворачивает производство бизнес-джетов Hawker и вводит ограничение на поддержку и гарантийные обязательства в отношении реактивных самолетов, это сильно обеспокоило владельцев таких самолетов.

Однако, может быть не все так плохо. Как заявил Брайан Проктор (Brian Proctor) из консалтинговой компании Mente Group на конференции NВАА в Бонита-Спрингс, штат Флорида, по финансированию, регистрации и правовой поддержке бизнес-авиации, в настоящее время подержанные самолеты Hawker 700/800/900 «сильно недооценены». Он утверждает, что цены на эти бизнес-джеты потенциально могут удвоиться (от текущих значений, в зависимости от конкретной модели) вскоре после того, как в конце этого месяца Hawker Beechcraft выйдет из процесса банкротства.

Ссылаясь на данные Aircraft Blue Book и Vref, Брайан Проктор отмечает, что сейчас цена на Hawker 800XP 1998 года выпуска и Sabreliner 65 1981 года выпуска составляет 20 процентов от их первоначальной стоимости. А исторические данные показывают, что этот же Sabre 65, когда ему был 15 лет (столько же нынешним Hawker 800XP), был оценен в примерно 60% его первоначальной стоимости. На основе этого, эксперт делает вывод, что текущие цены на Hawker должны быть выше.

По его словам, текущая стоимость бизнес-джетов Hawker является реакцией рынка на ситуацию вокруг Hawker Beechcraft, а также из-за «нервных» покупателей и финансистов, особенно в свете фи-



нансовых проблем производителя в течение последних трех лет, что в конечном итоге привело Hawker Beechcraft к банкротству по Главе 11 в мае прошлого года. Перспективам этих самолетов на рынке, по мнению Брайана Проктора, также должно способствовать то, что сейчас в эксплуатации находится более 1000 самолетов Hawker 700/800/900, а у провайдеров ТОиР есть хорошие наработки по обслуживанию и ремонту бизнес-джетов этого типа и достаточное количество запчастей.

Однако стоит отметить, что в своих предположениях, эксперт не принимает во внимание новую посткризисную реальность. Сравнивая середину 90-х годов прошлого века с нынешними временами, Брайан Проктор не учитывает в первую очередь то, что сейчас вторичный рынок насыщен свежими моделями, с которыми 15-летним самолетам очень

сложно конкурировать. Также эксперт не принимает во внимание такой фактор, как последние тренды в авиации (и относительно новые самолеты соответствуют им) – экологичность, топливная эффективность, малозумность, увеличенные сроки проверок, а также применение систем, снижающих нагрузку на экипаж, не говоря уже про развлекательные системы в пассажирском салоне. Все эти факторы играют существенную роль при покупке самолета на вторичном рынке. Конечно, более поздние модели Hawker соответствуют этим требованиям, но самолет 1998 года вряд ли будет дорожать, так как его содержание влетит «в копейку», а удовольствие от владения им не будет соответствовать ожиданиям. Недаром сейчас набирает популярность заводская модернизация подержанных бизнес-джетов, в результате которой самолеты получают вторую жизнь на современном уровне.

## Что «убило» двухмоторные поршневые самолеты?

Ответ прост – современные одномоторные поршневые модели не оставили практически никаких шансов своим более крупным собратьям. Если за последние 30 лет рынок всех поршневых моделей заметно сократился, то двухмоторные машины почти совсем исчезли. Во всяком случае, в США. А их стоимость на вторичном рынке заметно упала.

В этом сегменте сегодня выпускаются только Beech Baron 58 и Piper Seneca V. Ситуация обусловлена, в том числе, появлением надежных и мощных силовых установок и отсутствием необходимости во втором моторе из соображений безопасности. Многие авиаторы приходят к пониманию, что именно наличие второго двигателя при отказе первого на сложных этапах полета может поставить экипаж в чрезвычайно сложную ситуацию. Такую машину трудно

пилотировать в одиночку и без опыта, а оставшегося запаса тяги все равно может не хватить для благополучного завершения полета. Все-таки, для малоопытных летчиков процесс принятия решения при большом выборе – иногда довольно сложная штука.

Это поняли и страховые компании, которые стали требовать более высокого уровня подготовки и опыта для пилотов двухмоторных самолетов. На одномоторном все проще: отказал движок – ищи место для посадки или задействуй парашют (если он есть). Также надо учитывать, что цена и стоимость обслуживания твинса выше, чем сингла. Разница может быть весьма существенной. Но так было и раньше. Всегда надо было соблюсти разумный баланс между расходами и безопасностью. Другое дело в том, что сегодня одномоторные машины обладают надеж-

ностью, характеристиками и оснащением, которые ранее были доступны лишь двухмоторным.

Одной из веских причин для покупки двухмоторного самолета было желание обзавестись полноценной противообледенительной системой. Но уже в конце 70-х Cessna стала предлагать их установку на самолетах 210-й модели. С тех пор противообледенительная система, в частности TKS, является неотъемлемой частью опционного оснащения современных синглов. Другой довод в пользу двухмоторного – наличие погодного радара. Только на них можно было зафиксировать в носовую часть локатор. Так было до тех пор, пока Пол Райан не создал свой Stormscope. Конечно, прибор работал, скажем так, плоховато. Но это было лучше, чем ничего. Затем Bendix представила свой малогабаритный радар WeatherScout RDR-160, который можно было подвешивать в контейнере под крылом. Возможность получения погоды через спутник и вовсе изменила ситуацию.

Что еще осталось от преимуществ двухдвигательного самолета? Одномоторные сегодня также оснащаются системами кондиционирования, а их салоны становятся полностью герметизированными. Пакеты авионики и автопилоты устанавливаются те же, а контроль за работой приборов и пилотирование проще у одномоторных. Новые эксклюзивные интерьеры, технологии развлечений и трапы для пассажиров для них также доступны.

В заключении хочется отметить, что производители пассажирских лайнеров постепенно отказываются от «лишних» двигателей. Все больше самолетов выпускается не в четырех- а в двухдвигательном исполнении. А уж они-то больше всех заинтересованы в безопасности полетов...

Источник Privat.aero



## Долевые операторы полны оптимизма

Ни для кого не секрет, что за последние пять лет долевые операторы чувствовали себя на рынке достаточно неуверенно, а временами даже весьма плачевно. В результате такой ситуации прошлым году дочерняя компания американского производителя Cessna - CitationAir, вовсе отказалась от этого бизнеса, а владелец NetJets Уоррен Баффет назвал падение спроса, особенно в 2010 году, «проблемой года» для всей отрасли.

В США исторически долевые операторы занимали большую часть рынка бизнес-перевозок и до кризиса конца нулевых «делали» основной трафик. За последние два года ситуация существенно изменилась – несмотря на то, что количество выполненных рейсов немного уменьшилось, количество проданных долей выросло, хотя не значительно. На прошлой неделе сразу три основных игрока североамериканского рынка долевого владения заявили о перспективах выхода из сложной ситуации и заявили о постепенном восстановлении спроса со стороны клиентов.

Так в Flight Options считают, что смогли пережить «финансовый шторм» с минимальными издержками и сейчас готовы предлагать клиентам совершенно новый сервис по весьма привлекательным ценам. «В 2012 году мы продали 7200 летных часов и увеличили трафик на 33%. Но это всего лишь докризисные показатели и наша компания планирует хорошенько отшлифовать прайс-лист с добавлением новых дополнительных услуг, включая кредитование под скромный процент», комментируют в Flight Options.

Безусловно, уход CitationAir сыграл определенную роль на рынке, но в Flight Options все же связывают изменение в сегменте немного с другими обстоятельствами, в первую очередь с хорошо продуманной маркетинговой политикой и агрессивной



рекламой. Кстати, с 2013 года структура парка Flight Options существенно изменится. Начнут приходить новые самолеты Nextant 400XT (всего заказано 40 таких самолетов), с которым компания связывает определенные надежды. «Экономика этого самолета уникальна – дальность полета, расход топлива, пассажироместимость и комфорт позволяют нам предложить на рынке привлекательную стоимость летного часа и именно под Nextant 400XT мы в ближайшее время анонсируем новую программу JetCard от 25 летных часов при стоимости от \$ 135000», - говорят в Flight Options.

Еще один крупный игрок на рынке долевого владения – компания NetJets, также говорит о том, что испытывает некоторое возрождение после пятилетнего падения. Честно говоря, другого прогноза сложно было ожидать. В 2012 году NetJets разместила крупнейший в истории бизнес-авиации заказ на 425 новых самолетов (Bombardier – 275 самолетов и Cessna – 150 самолетов). Первые самолеты в эксклюзивном исполнении Signature уже поставлены

продолжение ►

NetJets и начали выполнять рейсы. Signature – это не только новые интерьеры, но и новая философия оператора - комфортный полет на современной технике при конкурентных ценах. Кстати, NetJets уже стала предлагать доли в ультрадальних самолетах Bombardier Global 6000. После мирового турне этого бизнес-джета в 2012 году, менеджмент компании утверждает, что спрос на новый самолет велик и не только в США. NetJets также делает ставку на иной подход к рекламе, объединяя бренд и доступность.

«С нами летают Роджер Федерер, Тайгер Вудс и Том

Брэд, а также и другие «члены» топ-клуба Fortune 100. Теперь и Вам доступен наш сервис. Оцените индивидуальность и летайте по разумным ценам» - основной лейтмотив рекламной кампании NetJets. И доля рекламы в \$ 18 млрд. инвестициях, выделенных Баффетом на развитие компании, весьма велика. В NetJets считают, что эффективный инструмент развития бизнеса – найти компромисс в ценовой политике и «золотую середину» между клиентами, выбирающим между 25-ти часовой картой и 75-ти часовой. «Этот процесс будет медленным, но мы уверены, что уже в конце года сможем существенно

приблизиться к реализации наших новых программ. Но сейчас мы все же сознательно пытаемся сохранить равновесие для еще более детального мониторинга необходимых продуктов на рынке» – комментируют в NetJets.

С политикой NetJets согласны и в компании Flexjet, которая также входит в число крупных игроков долевого сегмента. Хотя прогноз Flexjet более сдержанный. В дочерней компании Bombardier (Flexjet основана канадским авиапроизводителем) основную ставку все же делают на увеличение количества продуктов и снижение стоимости, без какой-либо привязки к бренду.

«Наши маркетологи рекомендуют индивидуальный подход к каждому клиенту с формированием его персональных программ летных часов. Сейчас клиентам Flexjet доступны карты номиналом от 15 до 100 часов, но мы готовы рассматривать и другие варианты, включая фиксированное, по желанию клиента, количество часов с применением гибкой системы ценообразования, зачастую отдельно высчитывая стоимость каждого часа. Индивидуальный подход – залог нашей успешной работы, и мы считаем, что клиенты должны платить лишь за то, что реально налетали и за то количество часов, которое им действительно необходимо в течение периода действия карты», – считают в Flexjet.

Так что, в текущем году будет видно, насколько эффективны новые инновации долевого оператора. И если по итогам 2013 года станет понятно, что этот сегмент поднимается после многолетнего падения, то вполне можно утверждать о первых реальных шагах по выздоровлению самого массового сегмента бизнес-авиации США.



## Grand Caravan шагает по стране

Региональные авиакомпании «распробовали» турбовинтовой самолет Cessna Grand Caravan. В первой половине этого года уже несколько начнут эксплуатацию этого самолета.

На этой неделе в аэропорт «Байкал» города Улан-Удэ на постоянное базирование прибыли два Grand Caravan для местных авиалиний. Первый рейс в Иркутск на одном из этих самолетов запланирован уже 15 февраля. А в ближайшие дни в республику прибудет еще один самолет данного типа. На этих воздушных судах пассажиры смогут совершать ежедневные перелеты в Иркутск, районные центры республики – Кырен, Нижнеангарск, Курумкан, Таксимо, Багдарин, а в перспективе – и другие районы Бурятии, отметили в правительстве республики.

Все три самолета зарегистрированная в Бурятии авиакомпания «ПАНХ» приобрела на условиях лизинга у Государственной транспортной компании (ГТЛК). Однако в настоящее время самолет внесен в свидетельство эксплуатанта красноярской компании АэроГео. Проект по обновлению парка воздушных судов авиакомпании «ПАНХ» реализует при государственной поддержке правительства Бурятии. Часть лизинговых платежей компенсируется авиакомпанией за счет федерального бюджета, поскольку контракт соответствует требованиям Постановления Правительства № 1212.

«Мы не сомневаемся, что эксплуатация самолета Cessna Grand Caravan является рентабельным бизнесом, а при поддержке государства становится практически уникальным», - говорит генеральный директор Джет Трансфер (официальный представитель Cessna Aircraft в России) Александр Евдокимов. А в центральной России, а именно в Республике Татарстан, этим самолетом заинтересовали две



местные авиакомпании. И уже в течение марта-апреля 2013 года парк компаний «АК БАРС Аэро» и «Татарстан» (не исключено, что к программе будет подключено и ОАО «Казанское авиапредприятие», но стартовым заказчиком выступает авиакомпания «Татарстан») пополнится первыми девятиместными турбовинтовыми самолетами Cessna Grand Caravan. В их число войдет и несколько самолетов в новейшей модификации EX. Всего же в регион будет поставлено 15 аналогичных машин.

Как комментируют в компании Jet Transfer, на данный момент в России летают 11 Grand Caravan, и в этом году компания планирует поставить еще 20 самолетов этого типа. В компании также отмечают, что спрос на эти самолеты будет только увеличиваться. «Интерес к Grand Caravan с 2008 года вырос в десятки раз. Многие региональные компании

продолжение ►

нам звонят. Что привлекает? Новый самолет стоит в среднем 2,5 миллиона долларов, а вообще можно купить по цене от 2,4 до 2,8 миллионов. Дотации государства сильно привлекают - когда вышел приказ № 1212, спрос вырос в разы, потому что при таком подспорье можно реально начать бизнес с такими самолетами. Регионы сейчас страдают от того, что не на чем летать, а то, на чем можно – дорого. Бэушные самолеты? Но это сложно организовывать. А мы предлагаем целый комплекс сразу – и базу обслуживания, и пилотов обучить, то есть можно сразу начать летать», комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer.

С Александром Евдокимовым согласен и Азат Хаким – председатель совета директоров группы компаний

«Тулпар»: «Grand Caravan подпадают под нулевую растаможку, а потому при ввозе получается довольно-таки выгодно. Значительную часть денег авиакомпаниям компенсируют дотациями из бюджета – тоже выгодно. И сам по себе это хороший, экономичный самолет. «Тулпар Эйр» эксплуатировала его почти пять лет, летали в Чебоксарах. Безотказный, экономика хорошая, мороз переносит нормально. Сейчас его продали и эксплуатируют в Омске, у нефтяников, и насколько знаю, собственники довольны. Пилотов обучить на него просто: мы своих готовили на заводе Cessna - при покупке нового самолета есть опция бесплатного обучения».

Интерес к американской машине подогревается тем, что она подпадает под условия предоставления

субсидий на компенсацию лизинговых платежей. Имеется в виду постановление правительства РФ № 1212 от 30 декабря 2011 года «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок». Лизингодателем выступает Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). При приобретении нового самолета государство возмещает авиакомпаниям 31,05 млн. рублей, при этом ГТЛК не требует авансового платежа.



## Литовские операторы набирают обороты

За последние два года число частных авиарейсов в Литве увеличилось на 31,5%. Главной причиной роста бизнес-трафика в стране эксперты считают развитие международной торговли. В частности, проведенный анализ внешнего оборота, России и Литвы показал, что налицо существенное увеличение экспорта-импорта, а экономику Литвы одной из самых быстро развивающейся во всем Евросоюзе.

Сегодня о литовском рынке бизнес-перевозок, его состоянии и перспективах читателям BizavWeek расскажет директор компании Charter Jets Юлиус Масейва



***За последние годы литовские компании, работающие в сегменте бизнес-перевозок явно прибавили, причем во всех сегментах. Как в Charter Jets оценивают итоги работы в уходящем году?***

Результаты работы 2012 года Charter Jets положительные. Средний налет всего парка самолетов Hawker 800XP составляет 86 блок-часов на один самолет, а доходы по сравнению с 2011 годом возросли

на 55%. В 2012 компания Charter Jets дополнительно ввела в эксплуатацию третий самолет Hawker 800XP и Hawker Premier 1A. Авиакомпания начала продвигать на рынок услугу менеджмента (управления) самолетов. На сегодняшний день авиакомпания управляет тремя самолетами - Hawker 800XP, Premier 1A и CRJ 200 VIP-конфигурация (10 мест).

продолжение ►

В целом же на сегодняшний день в Литве зарегистрировано около 40 воздушных судов. Из них коммерческих - менее 10, остальные принадлежат к деловой и малой авиации. В стране сегодня действуют 5 компаний, которые занимаются управлением воздушных судов деловой авиации, их ремонтом и предоставляют услуги по организации частных чартерных перевозок. Ангарные возможности аэропорта Вильнюса позволяют одновременно вмещать до 9 самолетов типа Hawker. В целом, конечно, рынок небольшой, но со стабильными игроками. Предлагаемые услуги в основном предназначены для стран Балтии, Восточной Европы и СНГ.



***Интересен ли компании российский рынок? Меняется ли доля российских заказчиков с течением времени? Какова их доля в сравнении с европейскими клиентами?***

Думаю, что как и всем компаниям, Charter Jets очень интересен авиационный рынок России. В течение довольно короткого времени – 4 лет, Charter Jets завоевала немалое доверие в кругу российских клиентов. Компания выполняет не только бизнес-полеты, но и медицинские на единственном в странах Балтии самолетом Hawker 800XP (номер LY-HCW), который имеет сертифицированное EASA оборудование “Life port”. Самый дальний полет, совершенный на этом самолете - Владивосток-Стамбул, был выполнен вместе с российскими партнерами (Профессиональная Медицинская Лига и JP Charter), с пациентом на борту, который имел открытую травму черепа.

***Какой объем медицинских рейсов у компании?***

На сегодняшний день в процентном соотношении около 15% от общего годового налета приходится на бизнес-джет, укомплектованный медицинским оборудованием - Hawker 800XP (номер LY-HCW).

***Какие проблемы, на Ваш взгляд, тормозят (или наоборот позитивные моменты, толкающие вперед) развитие перевозок сегмента бизнес-авиации в стране?***

В Литве уровень бюрократии в области авиационного регулирования не высок, и авиационные власти действуют достаточно быстро. Если ТОиР организация отвечает требованиям EASA и обладает квалифицированным персоналом, соответствующей документацией и оборудованием, то процесс получения необходимых лицензий занимает немного

времени. Финансовые расходы на регистрацию самого воздушного судна также относительно невелики. Единственный минус рынка – это его размеры. С другой стороны, «под боком» у Литвы 33-х миллионная Польша и Москва, где базируется основная часть российских деловых самолетов.

Литовские регуляторы действуют достаточно быстро и эффективно. Законодательная база в сфере авиации благоприятна не только для местного авиабизнеса, но и для иностранных компаний. Поэтому литовским регистром пользуются как литовские, так и иностранные перевозчики, среди которых представители из России, Казахстана и скандинавских стран.

***Расскажите, пожалуйста, о самолетном парке Charter Jets и есть ли планы модернизации в будущем?***

На данный момент авиакомпания Charter Jets эксплуатирует три самолета Hawker 800 XP, один самолет Premier 1A. В марте месяце этого года парк самолетов авиакомпании пополнит CRJ200, который будет переделан в 10-местный с VIP-конфигурацией. В настоящее время этот борт находится в Германии в центре комплектации компании RUAG. Переоборудование лайнера длится уже 9 месяцев. Мы надеемся, что новый самолет привлечет внимание клиентов, которые любят летать на широкофюзеляжных бизнес-джетах. Также мы сможем предложить очень хорошие цены на этот борт, и клиенты смогут сами выбирать между десятиместным CRJ200 и Challenger 850, цена которого выше, чем будет у нашего самолета.

продолжение ►

**Charter Jets обладает собственной технической базой для выполнения форм А, В, С, Е, F, замена шасси на Hawker 800XP, 750, 850XP, 900XP. Планируете ли Вы в будущем расширить линейку обслуживаемых типов, включая самолеты других производителей?**

В ближайшее время Charter Jets получит подтверждение на выполнение и самых сложных форм, таких как G и D, а также на обслуживание Hawker 125. При этом мы имеем возможность монтировать покрышки на этих самолетах. В настоящее время компания сертифицирована только EASA. Кроме своих самолетов, мы предлагаем обслуживание воздушных судов других компаний, которые будут заинтересованы получить сервис высокого качества по низкой цене. Также Charter Jets предлагает услугу Part-M, с помощью которой отслеживается налет воздушного судна и выработка агрегатов.

**Немного о маркетинге и ценовой политике. Как компания планирует сохранить за собой лидирующие позиции на литовском рынке бизнес-перевозок?**

Как упоминалось выше, компания имеет свою техническую базу, на которой работают специалисты с огромным опытом, имеющие высшую квалификацию по выполнению технических работ (наши инженеры-техники с 2000 года работают с самолетами Hawker). Мы считаем, что наибольшее наше преимущество в том, что обслуживая в течение долгого времени как свои, так и самолеты третьих сторон, наш персонал накопил огромный опыт. Поэтому Charter Jets всегда может предложить лучшие цены и надежность, как при выполнении чартерных рейсов, так и при техническом обслуживании самолетов.

**Charter Jets активно работает с авиацион-**



**ным регистром Ирландии. Планирует ли компания увеличить количество регистраторов (аккредитацию национальных авиационных властей), например Острова Мэн, Джерси и др.?**

Сейчас мы об этом пока не думаем, но в будущем, когда компания выполнит поставленные цели, возможно что будем искать другие возможности удовлетворить потребностей рынка.

**Расскажите, пожалуйста, об инфраструктуре компании в аэропорту Вильнюса (ангары и т.д.). Существуют ли еще проекты развития инфраструктуры, как в Литве, так и за ее пределами (строительство ангаров, мастерских и складов запасных частей и т.д.)?**

На данный момент в аэропорту Вильнюса Charter Jets имеет ангар площадью 900 кв.м и 150 кв.м вспомогательных помещений для технического персонала. Компания имеет все необходимое оборудование, которое должно быть на базе технического обслуживания для выполнения вышеуказанных форм, при этом было инвестировано более чем 500000 EUR только в спецоборудование.

Charter Jets не имеет собственного терминала в аэропорту Вильнюса. На сегодняшний день пассажиропоток здесь таков, что время для строительства собственного терминала пока еще не наступило.

**Ваш прогноз на 2013 год.**

По нашему мнению, авиационный рынок будет только расширяться, поэтому считаем, что 2013 год будет для компании еще более успешным, чем 2012 год. Основные преимущества Charter Jets - опыт, хорошая, слаженная команда, свободно говорящая на русском языке, выгодное географическое положение, которое позволяет работать в тесном сотрудничестве, как с российским, так и с украинским рынками.

**P.S.** Компания Charter Jets начала свою деятельность в конце 2009 года. Тогда в эксплуатации имелся один самолет Hawker 800XP и 10 сотрудников. Так как в 2009 году еще ощущалось влияние кризиса, акционеры компании решили подождать с расширением парка самолетов.

Но в конце 2010 года компания начала активно искать возможность приобрести второй самолет Hawker 800XP. К этому времени Charter Jets полностью привела в порядок свои внутренние процедуры, дополнительно обучила нужных специалистов. Второй самолет был куплен в конце сентября 2011 года и был успешно введен в эксплуатацию. Третий самолет получен в апреле, а четвертый, Premier 1A, в июле 2012 года. CRJ200 будет введен в эксплуатацию в конце марта этого года.

Сейчас в авиакомпании работают 42 человека. Все ведущие работники компании имеют крупнейший опыт в авиации, поэтому Charter Jets всегда может обеспечить максимальную безопасность и наилучшее качество услуг.

