



Прошедшая неделя в России вновь выдалась неполноценной. Лишь три рабочих дня и достаточно мало интересных новостей. Из наиболее значимых можно отметить очередной рывок Gulfstream в программе летных испытаний нового джета G500. Четвертый летный экземпляр совершил 20 февраля свой первый полет и официально присоединился к программе. Суммарно за девять месяцев летных испытаний три опытные машины налетали более 580 часов. Gulfstream намеревается получить сертификаты Федерального управления гражданской авиации США и Европейского агентства по авиационной безопасности на G500 в 2017 году. Ввод этого самолета в эксплуатацию планируется на 2018 год.

И еще одна приятная новость из стана производителей. Bombardier Business Aircraft и канадский оператор Aurora Jet Partners на минувшей неделе отметили важную веху в бизнес-авиации – поставку 75-го самолета Bombardier Learjet 75. Событие было достигнуто немногим более чем через два года после поставки первого самолета Learjet 75, который был введен в эксплуатацию в ноябре 2013 года.

Стоит выделить еще одну новость, которая напрямую относится к нашему рынку. Airbus Helicopters и «Хелипорт Истра» подписали соглашение о создании авторизованного сервисного центра по обслуживанию легких вертолетов марки Airbus Helicopters в России. «Хелипорт Истра» (входит в группу компаний «Хелипорты России») стал сертифицированным центром ТОиР легких вертолетов производства Airbus Helicopters, включая самые востребованные на сегодняшний день в России модели H125 и H130.



## Nafta Moskva продает аэропорт в Кубинке

Nafta Moskva планировала переоборудовать военный аэродром в аэропорт бизнес-авиации. Сейчас в «Кубинке» базируются пилотажные группы «Стрижи», «Русские витязи»

стр. 17



## Хелипорт Истра авторизован Airbus Helicopters

«Хелипорт Истра» получил статус сертифицированного центра ТОиР легких вертолетов производства Airbus Helicopters

стр. 18



## «Нас ждет органический рост»

В прошлом году на российский рынок бизнес-авиации пришел новый игрок – мальтийский оператор Emperor Aviation. Мы решили вспомнить, как складывался первый год в жизни авиакомпании и что ее ждет в наступившем 2016 году

стр. 19



## Любой шторм — испытание на прочность

Любой аэропорт – лакмусовая бумага, которая быстро и, самое главное, точно реагирует на любые изменения рынка. В гостях у BizavWeek Генеральный директор ООО «ДжетПорт СПб» Сергей Геннадьевич Пугин

стр. 22

# Gulfstream G650



## JetHunter планирует выйти на рынок США

Российский стартап в области бизнес-авиации JetHunter, созданный в марте 2015 года, получил \$200 тысяч инвестиций от частных клиентов из США и ОАЭ.

JetHunter – сервис самостоятельного бронирования самолетов для частных перелетов – основан Артуром Абаджяном и Сергеем Пономаренко. Сервис работает по принципу онлайн-аукциона: авиакомпания в ответ на запрос клиента, через сайт компании или мобильное приложение JetHunter на iOS и Android, выставляют выгодные цены на аренду



бизнес-джета. Клиент в течение 5-7 минут получает до 30 предложений, выбирает наиболее приемлемый вариант и оформляет заказ. JetHunter не добавляет свою комиссию к заявленной стоимости рейса, а зарабатывает на выплате со стороны авиакомпании. Таким образом, конечная цена рейса при бронировании через JetHunter на 10-15% ниже, чем при заказе через авиаброкеров.

За период с марта по декабрь 2015 года через JetHunter забронировано более 60 рейсов. В данный момент в числе партнеров сервиса зарегистрированы 320 авиакомпаний. Оборот JetHunter за 2015 год составил \$1,5 млн.

Привлеченные \$200 тысяч инвестиций руководство JetHunter планирует направить на технологическое совершенствование платформы и выход на рынок бизнес-авиации США.

«До конца 2016 года JetHunter планирует привлечь \$2,5 млн. для укрепления позиций на американском рынке. В данный момент США для нас – ключевой рынок. Здесь сконцентрированы 50% от общего объема всех бизнес-перелетов. Если говорить о мировом рынке бизнес-авиации в целом, то его объем в 2015 году составил примерно \$ 250 млрд. На Россию приходится только 3% от общего объема данного рынка. В целом, рынок бизнес-авиации постоянно растет. Наиболее перспективны, помимо США, такие направления, как Ближний Восток, Латинская Америка, Юго-Восточная Азия», - рассказывает Артур Абаджян, со-основатель JetHunter.

В планах на 2016-2017 годы – не только приход в США, но и работа в Европе, на Ближнем Востоке и в Азии.



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

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

## PART-TCO становится популярным среди российских операторов

В середине февраля 2016 года авиакомпания «Авиасервис» получила авторизацию Европейского агентства авиационной безопасности (EASA), досрочно завершив длительную процедуру, подтверждающую соответствие авиакомпании требованиям Part-TCO (Third Country Operators).

Авторизация дает эксплуатанту право на получение разрешения на выполнение коммерческих перевозок в страны-члены EASA без дополнительной аккредитации отдельных государств-членов объединенной Европы. При отсутствии авторизации, авиакомпаниям стран, не входящих в EASA, приходилось проходить длительный процесс аккредитации в каждой конкретной стране с предоставлением запрашиваемой документации, заполнением оригинальных для каждой страны опросников. Неделю назад авторизацию получила московская компания «Меридиан».

Казанский бизнес-оператор «Авиасервис» был создан в феврале 2014 года. За это время было сделано много: получены сертификаты эксплуатанта на осуществление коммерческих воздушных перевозок и АОН, успешно прошла процедура сертификации на соответствие требованиям IS-BAO и увеличен парк воздушных судов. В настоящее время парк «Авиасервис» состоит из семи самолетов и 10 вертолетов: Bombardier Challenger 604, Challenger 605, Challenger 850, DA-42NG, а также Bell-429, Bell-407, Robinson R44, МИ-8 МТВ1.

На сегодняшний день «Авиасервис» обладает современным ангарным комплексом в Международном аэропорту «Казань» общей площадью около 4 тыс. кв.м. Ангарный комплекс «Авиасервис» включает в себя три современных ангара для хранения и обслуживания ВС деловой авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко



FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ  
**ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ**  
+7 (495) 981 38 26

### Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

## Спортивные достижения SSJ 100

По совместному проекту между авиационной транспортной компанией «Ямал» и «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) в распоряжение известной в российском хоккее компании ООО «Скай Групп» специально для клубов КХЛ начали поступать первые самолеты SSJ 100LR (увеличенная дальность), сообщает Championat.com со ссылкой на источник в компании. Всего планируется эксплуатировать до двадцати пяти машин. В настоящее время RA-89034 находится в подмосковном Жуковском и готовится к передаче заказчику. Все воздушные суда будут включены в свидетельство эксплуатанта «Ямал».

Услугами ООО «Скай Групп» в КХЛ пользуются ЦСКА, «Ак Барс», магнитогорский «Металлург», «Лада», «Трактор», «Нефтехимик», «Адмирал», «Сибирь» и другие.

Ранее в ГСС анонсировали планы по созданию специальных самолетов на базе SSJ100 для перевозки команд-участниц чемпионата мира по футболу 2018 года. «Гражданские самолеты Сухого» разрабатывают концепцию специальной компоновки самолета для перевозки спортивных команд. В нем будут определены возможности для восстановления футболистов после матчей, а также другие специфические вещи, ориентированные на спортсменов. Компания хочет предложить ФИФА рассмотреть данную концепцию и использовать их самолеты во время чемпионата мира по футболу в России. В компании считают перспективным сотрудничество с различными спортивными федерациями и лигами как российскими, так и международными», - прокомментировал министр спорта РФ и глава оргкомитета «Россия-2018» Виталий Мутко агентству «Р-Спорт».



**SkyClean**

профессиональный  
авиационный  
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

## Phenom 300 – лидер по поставкам в 2015

Embraer Phenom 300 третий год подряд становится самым массовым поставляемым бизнес-джетом в мире. В 2015 году бразильский производитель передал заказчикам 70 самолетов данного типа.


Являясь одним из самых привлекательных легких бизнес-джетов для долеговых программ, чартерных и корпоративных полетов, а также для частного использования, в настоящее время в 28 странах эксплуатируется 320 самолетов Phenom 300. На сегодняшний день флот налетал в общей сложности почти 300000 часов. Phenom 300 также стал наиболее поставляемым бизнес-джетом в 2013 и 2014 годах.

По данным GAMA, в 2015 году Phenom 300 было поставлено на 29 штук больше, чем его ближайшего конкурента – Cessna Citation M2. Тем не менее, Cessna превзошла Embraer по поставкам в 2015 году во всей категории легких бизнес-джетов: 97 самолетов (41 M2, 23 CJ3+ и 33 CJ4) по сравнению с 82 самолетами у Embraer (70 Phenom 300 и 12 Phenom 100E).


Согласно отчету GAMA за 2015 год, доля рынка Embraer Executive Jets по поставкам возросла до 17%. В 2015 году подразделение деловых самолетов Embraer поставило 120 бизнес-джетов семейств Phenom, Legacy и Lineage, что стало наибольшим количеством за последние пять лет.




Фото: Дмитрий Петроченко



**AMAZING THINGS  
HAPPEN WHEN  
YOU'RE BOUND  
ONLY BY PHYSICS.**



Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](http://EmbraerExecutiveJets.com)

## ВАА Training расширяет возможности по обучению VIP бортпроводников

Международный авиационный учебный центр ВАА Training, полностью соответствующий европейским стандартам подготовки авиационных специалистов, недавно представил новую учебную программу – «Подготовка VIP бортпроводников». Теперь компания также предлагает курсы по переподготовке специалистов с пассажирской на деловую авиацию.

Новый курс ориентирован на операторов бизнес-джетов. Его цель - подготовка различных специалистов деловой авиации, включая бортпроводников. Курс переподготовки подходит для любого типа воздушного судна, чья вместительность не превышает 19 мест, и при условии, что оператор предоставляет ВС на время обучения персонала. Курс позволяет специалистам ознакомиться с особенностями систем и аварийно-спасательного оборудования, а также операционными и эвакуационными процедурами конкретного типа.

«Все больше операторов самолетов деловой авиации задумываются о необходимости специализированной подготовки своего кабинного экипажа. Крайне важно, чтобы бортпроводники знали самолет, его оборудование и соответствующие процедуры. Они также должны знать как действовать во время опасных ситуаций и быть в состоянии оказать необходимую поддержку как пассажирам, так и другим членам экипажа», - прокомментировала Инга Чайниковене, заместитель руководителя программы по подготовке членов кабинного экипажа ВАА Training. «Быстро растущий рынок деловой авиации требует, чтобы не только качество полета, но уровень подготовки экипажа был на высочайшем уровне».

В конце лета 2015 г. ВАА Training представил новую учебную программу по подготовке VIP бортпроводников.





**НОВЫЙ ЦЕНТР  
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР  
ВМЕЩАЕТ ДО 5 ВВJ's



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



**ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ!**

[www.riga.aero](http://www.riga.aero)

## Четвертый G500 присоединился к испытаниям

Gulfstream Aerospace объявила, что четвертый летный экземпляр Gulfstream G500 (T4) 20 февраля совершил свой первый полет и официально присоединился к программе летных испытаний. Суммарно за девять месяцев летных испытаний три опытные машины налетали более 580 часов. Первый полет первого опытного G500 состоялся 18 мая 2015. В течение этих испытаний была достигнута максимальная скорость 0,999 Маха и максимальная высота 53000 футов, а самый долгий полет продолжался пять часов. Испытание на флаттер проводилось в более 50 полетах.

T4 предназначен для тестирования авионики и противопожарной системы, а также для «водных» испытаний (программа испытаний защиты двигателя от попадания воды с поверхности залитой водой полосу).

G500 относится к новому семейству самолетов G500 и G600, спроектированных «с чистого листа», и в настоящее время проходит летные испытания. Самолет G500 способен покрыть расстояние 5000 морских

миль (9260 км) со скоростью 0,85 Маха или 3800 морских миль (7038 км) со скоростью 0,90 Маха. Самолет оснащен новыми двигателями PW814GA компании Pratt & Whitney Canada с превосходной топливной эффективностью, уменьшенным количеством выбросов и пониженным уровнем шума.

Помимо революционной кабины экипажа Symmetry, G500 и G600 отличаются максимальной комфортабельностью пассажирского салона и превосходными летно-техническими характеристиками; эти самолеты могут брать на борт до 19 пассажиров. Оптимизированный широкий пассажирский салон также обеспечивает лучшую в отрасли условную высоту – 1478 м на эшелоне FL510 – и на 100% приточную вентиляцию, что повышает умственную активность и трудоспособность при одновременном снижении усталости.

Gulfstream намеревается получить сертификаты FAA и EASA на G500 в 2017 году. Ввод этого самолета в эксплуатацию планируется на 2018 год.



# Gulfstream

## SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

# G650

## Diamond DA62 сертифицирован FAA

Австрийская компания Diamond Aircraft сообщает о получении сертификата типа FAA на свой новый цельнокомпозитный DA62. Как комментируют в компании, первые поставки ожидаются в ближайшее время. В Diamond Aircraft видят достаточно большую нишу для своего нового самолета, от частного владения, до эксплуатации в качестве авиатакси.

Самолет главным образом предназначен для частных и корпоративных владельцев, а также для операторов аэротакси. На него устанавливаются два двигателя AE300 мощностью по 180 л.с. каждый, произведенные австрийской компанией Austro Engine. Максимальная дальность полета нового самолета составляет 2430 км, крейсерская скорость — 333,36 км/ч. Названная стоимость самолета — \$1,07 млн. Европейский сертификат типа был получен в апреле 2015 года.

Всего авиапроизводитель представит две модификации разной вместимости — на пять и семь пассажиров. Первая модификация имеет максимальную

взлетную массу до 2,0 т, вторая — 2,3 т. Именно последняя версия будет предлагаться американским заказчикам по цене в \$1,2 млн. (сертификат FAA распространяется именно на эту версию).

DA62 находится в верхнем сегменте поршневого линейки австрийского производителя и будет нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов.

«Это будет идеальный самолет для авиатакси — с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», — говорит генеральный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «DA62 — это ступенька вверх для владельцев на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-им Cessna. Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».



FORTAERO  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ





## Летающий Bell 505 Jet Ranger X будет впервые представлен публике

Уже на следующей неделе в США состоится самое ожидаемое событие вертолетной индустрии – выставка HELI EXPO 2016. В этом году выставка пройдет в г. Луисвилль, штат Кентуки.

Bell Helicopter планирует продемонстрировать всю линейку коммерческих вертолетов: бестселлеры и самые передовые технологии вертолетостроения. Особое внимание ожидается к тестовому образцу FTV3 Bell 505 Jet Ranger X. Именно этот вертолет используется для финальных сертификационных тестов с полным комплектом оборудования, а также в испытаниях на функциональность и надежность, необходимых для ввода в эксплуатацию.

Компания Jet Transfer, официальный представитель компании Bell Helicopter, приглашает всех желающих посетить стенд № 317. Во время работы выставки будут осуществляться демонстрационные полеты на Bell 429 и Bell 407GXP, которые позволят в полной мере оценить преимущества этих моделей.

«Несомненно, HELI EXPO это событие года. В этом году посетители смогут увидеть Bell 505. Модель очень перспективна и уже сейчас вызывает настоящий ажиотаж на российском рынке» - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer. «Несколько наших потенциальных клиентов летят с нами на выставку, чтобы вживую увидеть Bell 505 и оценить его преимущества».

Bell-505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км и полезной нагрузкой 1500 кг.

Bell 505 имеет кабину с хорошей обзорностью, оснащенную интегрированной авионикой Garmin G1000H. На новейший вертолет установлен двигатель Turbomeca Arrius 2R с системой FADEC, что дополнительно снижает нагрузку на пилота. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.



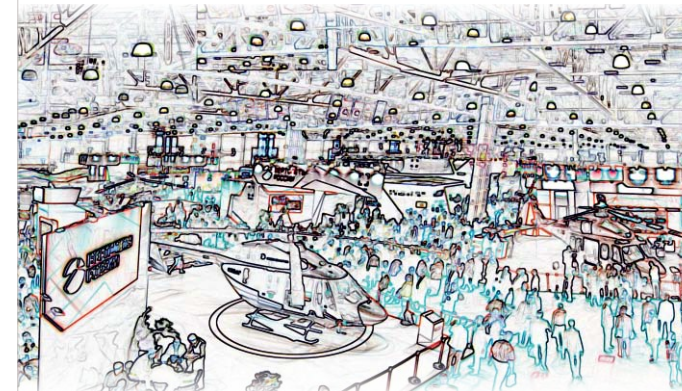
19 – 21 мая  
КРОКУС ЭКСПО



# HELIRUSSIA

9-я Международная выставка  
вертолетной индустрии

# 2016



Организатор:



При поддержке:



Устроитель:



## Bombardier поставил 75-й Learjet 75

Bombardier Business Aircraft и канадский оператор Aurora Jet Partners в среду отметили важную веху в бизнес-авиации – поставку 75-го самолета Bombardier Learjet 75. Событие было достигнуто немногим более чем через два года после поставки первого Learjet 75, который был введен в эксплуатацию в ноябре 2013 г.

Тоня Саддат, генеральный директор программы Learjet и предприятия Bombardier Business Aircraft в Вичито, представила знаковый самолет Биллу МакГо-эй, президенту Aurora Jet Partners, на торжественном мероприятии в Вичито, где был собран бизнес-джет.

«Поставка 75-го самолета Learjet 75 представляет собой еще один знаковый эпизод в гордой истории нашего культового бренда Learjet», - сказала Тоня Саддат. «Мы очень рады, что наши друзья из Aurora Jet Partners отмечают эту веху с нами в качестве новых членов семьи Learjet».

Легкий бизнес-джет, получивший бортовой номер C-GAJG, стал первым Learjet во флоте Aurora Jet Partners и первым шагом компании по предложению легких и средних самолетов в программе долевого владения. Долевой и управляемый флот оператора также включает в себя суперсредние Bombardier Challenger 300, Challenger 604/605 и сверхдальний Global 5000.

В новом семействе Learjet 70/75 (шестиместный и восьмиместный соответственно) использованы планеры 40XR/45XR. Обновленные самолеты получили полностью новую кабину экипажа с авионикой Garmin G5000. На бизнес-джетах установлены и более мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик, позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива.



НИКА  
РОССИЯ



Производство ювелирных часов по индивидуальным заказам  
+7 495 988 73 33 доб. 1295

## Со второй попытки

Со второй попытки Правительство Кыргызстана реализовало турбовинтовой самолет Beechcraft King Air 350, ранее эксплуатирующийся в интересах госструктур национальным авиаперевозчиком страны Air Kyrgyzstan. «На аукционе по реализации самолета Beechcraft SuperKingAir-350 победила компания Aerovista FZE, расположенная в Дубае», - сообщает ch-aviation со ссылкой на источник в компании.

Проданный борт имел регистрационный номер EX-00003 (пассажировместимость - семь мест в бизнес-классе). Стартовая цена машины, выпущенной в декабре 2008 г., составила \$3 млн. Решение о продаже воздушного судна принято в связи с необходимостью приобретения более вместительного самолета. При этом данный самолет был «практически новый».

Сейчас руководители страны передвигаются на отечественном ТУ-154М.

Налет Beechcraft King Air 350 составляет 507 ч (442 цикла). До последнего времени самолет находится в Аугсбурге (Германия) для прохождения очередного техобслуживания у оператора услуг по ТОиР Augsburg Air Service GmbH.

Первый аукцион был объявлен в сентябре прошлого года, но тогда желающих приобрести самолет не нашлось. Со второй попытки Super KingAir-350 все-таки был продан, правда стоимость самолета остается загадкой, так как Aerovista FZE сразу же выставила его на продажу на своем сайте.



С заботой  
о вас  
в небе  
и на  
земле

Бизнес авиация  
из самого сердца  
Европы



UPPERTWO

*Avia / Travel concierge*



Elit | Avia

+7 495 201-37-55  
charter@uppertwo.com  
concierge@uppertwo.com  
elitavia.com

## «Тяжелые формы» для URALHELICOM не помеха

В настоящее время в ангаре «Уральской вертолетной компании – URALHELICOM» выполняются технические работы «12 лет эксплуатации или 2200 часов налета (капитальный ремонт)» сразу на двух вертолетах R44 Robinson. Борты принадлежат клиентам с Дальнего Востока и Республики Башкортостан.

«Один из вертолетов проходит капитальный ремонт в нашей компании во второй раз, налетав 4400 часов. На сегодняшний день, это второй вертолет в России, который прошел два капитальных ремонта. Мы благодарим наших клиентов за оказанное нам доверие. Продолжительность капитального ремонта составляет 2-3 месяца, в зависимости от состояния агрегатов и комплектующих вертолета. Работы выполняются «под ключ». Право на выполнение капитального ре-

монта вертолетов наша компания получила в декабре 2010 года. К настоящему моменту нашей компанией выполнено свыше 15 капитальных ремонтов вертолетов R44 Robinson. Для контроля состояния агрегатов наши специалисты используют методы неразрушающего контроля с помощью авиационных дефектоскопов», - комментируют в URALHELICOM.

В настоящее время URALHELICOM принимает заявки на выполнение «тяжелых форм» не только на вертолетах R44, но и на вертолетах R66 Turbine (с налетом 2000 часов).

Уральская Вертолетная Компания – URALHELICOM существует на рынке с 2003 года и предоставляет полный комплекс услуг при покупке и эксплуатации

зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ. Наша компания является официальным дилером американской фирмы Robinson Helicopter Company, производящей легкие многоцелевые вертолеты R22, R44 и R66.

Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные заводами-изготовителями. Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные изготовителями.



## R66 полетит дальше

Компания Robinson Helicopter получила сертификат FAA на установку дополнительного топливного бака объемом 43 литра на вертолете R66 Turbine. Дополнительный бак позволяет увеличить дальность полета вертолета на 200 морских миль (370 км). Топливный бак монтирует в поддоне из стеклопластика, который устанавливает в передней части багажного отделения. Бак занимает две трети отсека, оставляя место для багажа массой 100 фунтов (45 кг). И поддон и бак можно демонтировать, когда они не требуются.

Вся система весит около 37 фунтов (17 кг). Устойчивый при авариях мягкий топливный бак помещается

в корпусе из алюминия и стекловолокна с внутренним топливным насосом, который качает топливо в основной бак вертолета со скоростью 40 галлонов в час. Элементы управления системой расположены в верхней консоли панели приборов: переключатель вкл/выкл, световой индикатор отсутствия перетока и кнопка индикатора количества топлива.

Система стоит \$32000 и заказы на данную опцию принимаются с 15 января 2016 года. R66 Turbine с дополнительным баком будет демонстрироваться 1-3 марта 2016 на предстоящей выставке Heli-Expo в Луисвилле, штат Кентукки.



**PILATUS**

**PILATUS PC-12**  
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

**NESTEROV AVIATION**

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com    www.nesterovavia.aero

## Robinson определился с ценой на R44 Cadet

Robinson Helicopters официально объявила о начале приема заказов на свой новый двухместный вертолет R44 Cadet. Начальная цена вертолета, оснащенного стандартным оборудованием, в США составит \$339000, а версии с поплавковым шасси – \$367000, с учетом невозвращаемого депозита в размере \$40000, необходимого для размещения заказа на вертолет. Компания начинает присваивать вертолетам серийные номера. О планируемых сроках завершения производства первых бортов будет сообщено только после завершения сертификации вертолета авиационными властями США (FAA).

В ноябре прошлого года Robinson Helicopters представил публике R44 Cadet, двухместную версию вертолета R44.

Вертолет создан на основе R44 Raven I и унаследовал от него фюзеляж, несущий винт и двигатель

Lycoming O-540-F1B5. При этом задние сидения убраны, а кормовая часть кабины переоборудована под багажное отделение. Максимальный взлетный вес составит 2200 фунтов (996 кг), что на 200 фунтов (91 кг) меньше, чем у Raven I. Взлетная и крейсерская мощность двигателя также снижены до 210 л.с./185 л.с. соответственно. Аналогичные показатели у Raven I составляют 225/205 л.с. Более низкий вес и сниженная мощность двигателя дают больший запас по рабочим характеристикам вертолета на большой высоте. Также, благодаря совершенно новому глушителю, уровень шума вертолета Cadet в полете более чем на 3 децибела ниже, чем у Raven I.

Для Cadet будет доступно большое количество опций, включая кондиционер, автопилот и набор авиационного оборудования, необходимого для обучения пилотированию по правилам визуального полета (ПВП) и по правилам полета по приборам (ППП).




FIFTY  
SKY  
SHADES

World Latest  
Aviation News

[www.50skyshades.com](http://www.50skyshades.com)

## Антикризисное решение на рынке наземного обслуживания

Российская компания «Капитал АвиаНефть», предоставляющая услуги по заправке топливом воздушных судов и полному сопровождению рейсов бизнес-авиации, выводит на рынок уникальный антикризисный продукт - «Капитал Бонус». Эта долгосрочная программа лояльности начала действовать по всей территории России с февраля 2016 года.

«Тщательно проанализировав текущую конъюнктуру рынка наземного обслуживания самолетов, мы поняли, что отрасль остро нуждается в услугах кредитования», - убежден Гиви Ткемаладзе, генеральный директор компании «Капитал АвиаНефть». «Деловая авиация - это самый мобильный инструмент бизнеса, главная задача которого - экономить время, в том числе, за счет оптимизации всего цикла работ по наземному обслуживанию бизнес-джетов путем его кредитования».

Программа лояльности «Капитал Бонус», аналогов которой нет на российском рынке бизнес-авиации, предоставляет клиентам возможность перенести платеж на срок до 30 календарных дней по всем видам наземного обслуживания. Среди них - заправка топливом, заказ и доставка кейтеринга, трансфер экипажа, оказание представительских услуг, в том числе, для англоязычных пассажиров и экипажей. Особенностью собственной кредитной линии является то, что она предоставляется на беспроцентной основе, а ее действие распространяется на обслуживание в любом аэропорту России и стран СНГ. Более того, специально для постоянных клиентов «Капитал АвиаНефть» в программе лояльности предусмотрена редкая возможность сэкономить не только время, но и деньги: каждое 10-ое наземное обслуживание в любом аэропорту России проводится бесплатно.

Гарантией гибкой ценовой политики и оперативности в наземном обслуживании воздушных судов выступают прямые договорные отношения «Капитал АвиаНефть» с 60 аэропортами России и стран СНГ, а также эксклюзивный договор с нефтяным гигантом Shell и уникальное право на поставку авиационного топлива для клиентов Air Total в России. Безупречное и предсказуемое качество услуг компании «Капитал АвиаНефть» по наземному обслуживанию воздушных судов распространяется не только на полеты бизнес-авиации, но и на регулярные рейсы авиакомпаний и грузовые авиаперевозки.

Компания «Капитал АвиаНефть» специализируется на полном сопровождении рейсов бизнес-авиации, коммерческих авиалиний и грузовых авиаперевозчиков, включая наземное обслуживание, обслуживание пассажиров и экипажей, и предоставляет услуги по заправке топливом воздушных судов в аэропортах России и стран СНГ. «Капитал АвиаНефть» работает на рынке бизнес-авиации с 2014 года, а профессионализм и идеальная репутация ее сотрудников подтверждаются их многолетним и успешным опытом работы в ведущих российских и иностранных компаниях.



Фото: Дмитрий Петрович

## В FortAero делают ставку на эстонскую регистрацию

В минувшем году бизнес-оператор FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance) практически сохранил объемы трафика 2014 года. В среднем ежемесячно выполнялось 30-35 рейсов. В «высокий сезон» эти цифры немного корректировались в сторону увеличения. Как рассказали BizavNews в компании, также удалось сохранить и налет на уровне 2014 года. Так, Nextant 400XTi «проводил в воздухе» 60-80 часов, в летний период эта цифра доходила до девяноста часов. Сейчас парк компании состоит из двух самолетов Nextant 400XTi, Citation Sovereign, Dassault Falcon 900 LX. В корпоративном менеджменте находится Gulfstream G450 и G550.

Как говорят в компании, за минувшие 12 месяцев увеличилась география полетов из Европы и Азии и по внутрироссийским направлениям. Лидерами стали Санкт-Петербург и Сочи, существенно прибавили Северный Кавказ, а также Ростов и ряд регионов Урала и Сибири. При этом в компании отмечают, что существенно сократилось количество рейсов «на отдых», тогда как доля деловых перелетов увеличилась за счет топ-менеджмента компаний, которые все чаще выбирают бюджетные решения.

Сейчас оператор активно готовится к предстоящей в мае ежегодной выставке EBACE. Основные задачи, которые FortAero ставит перед собой на выставке – раскрытие преимуществ эстонской регистрации по сравнению с офшорными юрисдикциями.

Как прокомментировал BizavNews глава FortAero Вадим Опрышко, префикс «ES» позволяет регистрировать и эксплуатировать воздушные суда по типу офшорных регистров, но при этом клиент избегает так называемой «офшоризации» и существенно экономит на эксплуатации, как минимум 10-15%, путем выработанной внутри компании системы



учета и анализа эксплуатационных затрат. В дополнение к этому FortAero презентует потенциальным клиентам свою электронную службу E-OPS и расскажет о новых решениях по управлению воздушными судами.

В 2016 году FortAero планирует выйти на рынок со своим новым продуктом ES-REG. Как комментируют в компании, это будет современная и, самое главное, эффективная система эксплуатации воздушных судов, разработанная специалистами FortAero для рынка деловой авиации России и СНГ. «Наше «ноу-хау» позволит существенно сократить стоимость владения воздушными судами. Подробности FortAero раскроет только заинтересованному клиенту. Единственное, что я хотел бы сказать сейчас – FortAero хочет дать владельцу самолета уверенность

в том, что его самолет эксплуатируется для него и в его интересах», – резюмирует г-н Опрышко.

FortAero была основана в 1997 г. За плечами компании огромный профессиональный опыт. Сегодня FortAero специализируется на продаже и управлении частными самолетами, а также чартерном обслуживании на территории Европы, России, СНГ и Азии. Клиентами FortAero являются бизнесмены и члены правительственных организаций во всем мире, представительства компании находятся в Таллине, Киеве, Гонконге и в Москве.

В июле 2013 года Nextant Aerospace объявила о назначении FortAero своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ и в Европе.



## Nafta Moskva продает аэропорт в Кубинке

Компания Керимова Nafta Moskva продает бывший военный аэропорт в Кубинке, который она покупала у Минобороны в 2009 г. за 217 млн руб. (\$6,4 млн по среднему курсу того года). Ходатайство в ФАС о приобретении 100% аэропорта «Кубинка» подала структура ИК «Регион» Сергея Сударикова – ООО «Регион портфельные инвестиции», доверительный управляющий ЗПИФ «Коммерческие инвестиции». Служба в субботу сообщила, что удовлетворила это ходатайство.

Владеть аэропортом будет ЗПИФ «Коммерческие инвестиции», сообщил представитель ИК «Регион». Пайщики фонда не раскрываются. Сделка может быть закрыта уже в ближайшее время, добавил представитель ИК «Регион». Связаться с представителем Nafta Moskva не удалось.

Nafta Moskva планировала переоборудовать военный аэродром в аэропорт бизнес-авиации. Сейчас в «Кубинке» базируются пилотажные группы «Стрижи», «Русские витязи». Планировалось, что военные покинут «Кубинку» к 2018 г. Строительство аэровокзала заместитель председателя правительства Московской области Петр Кацыв оценивал в 2011 г. в 6,5 млрд руб. Общие инвестиции, по данным источников «Интерфакса», – около \$1 млрд.

В планах – продолжить развитие аэропорта, говорит представитель ИК «Регион». Будет ли новый покупатель продолжать строительство бизнес-терминала, представитель не комментирует. Керимов потерял интерес к этому проекту, рассказывает близкий к продавцу источник. По его словам, Nafta Moskva удалось выйти «плюс-минус в ноль» после продажи актива с учетом затрат на покупку в 2009 г., а также инвестиций в аэропортовую инфраструктуру (проект, оборудование и работы). Построить полно-

ценный аэропорт на этом месте сейчас будет очень сложно: его здесь никогда не было – были взлетно-посадочная полоса и двухэтажное строение, откуда можно было наблюдать за показательными выступлениями, – так что необходимую инфраструктуру нужно возводить с нуля, говорит гендиректор Infomost Борис Рыбак.

Продажа имущества в ЗПИФе – стандартный способ обращения с недвижимостью, отмечает портфель-

ный управляющий УК «Капитал» Дмитрий Постоленко. «При «упаковке» в ЗПИФ налог с продажи недвижимого имущества платится после расформирования инвестфонда или при погашении паев. Дополнительным плюсом ЗПИФа является анонимность пайщиков, и, как следствие, становится тяжелее взыскать имущество фонда в случае претензий к владельцам. Но вот привлекать заемное финансирование ЗПИФу сложнее», – объясняет эксперт.

*Источник: Ведомости*



## Хелипорт Истра авторизован Airbus Helicopters

Компании Airbus Helicopters и «Хелипорт Истра» подписали соглашение о создании авторизованного сервисного центра по обслуживанию легких вертолетов марки Airbus Helicopters в России.

«Хелипорт Истра» (входит в группу компаний «Хелипорты России») стал сертифицированным центром ТОиР легких вертолетов производства Airbus Helicopters, включая самые востребованные на сегодняшний день в России модели H125 и H130. Сертификат соответствия позволяет специалистам вертолетного комплекса проводить сервисное

обслуживание категорий «О» (organizational) и «I» (intermediate).

«Получение компанией «Хелипорт Истра» статуса сертифицированного центра свидетельствует о ее соответствии высоким требованиям Airbus Helicopters к техническому обслуживанию. Это соглашение – закономерный результат нашего продолжительного партнерства и совместных усилий по предоставлению услуг безупречного качества», – отметил Эмерик Ломм (Emeric Lhomme), генеральный директор Airbus Helicopters Vostok. «Таким образом, мы

гарантируем клиентам, что обслуживание техники у сертифицированных партнеров Airbus Helicopters будет проводиться в соответствии с самыми строгими стандартами безопасности и техническими нормами нашей компании».

«Статус официального сервисного центра Airbus Helicopters имеет важное значение для компании «Хелипорт Истра». Это серьезное достижение и свидетельство признания профессионализма наших инженеров и высочайшего качества услуг, оказываемых специалистами вертолетного комплекса. Мы постоянно повышаем уровень сервиса, а наш персонал регулярно проходит стажировки на заводе Airbus Helicopters. «Хелипорт Истра» располагает большим запасом комплектующих и самым современным оборудованием, что позволяет нашей команде профессионалов оперативно реагировать на запросы клиентов», – сказал председатель Совета директоров группы компаний «Хелипорты России» Александр Хрусталеv.

В 2015 году компания «Хелипорт Истра» успешно прошла технический аудит производственных мощностей на соответствие требованиям Airbus Helicopters, что послужило основой для дальнейшей успешной сертификации вертолетного комплекса.

Создание сертифицированного центра сервисного обслуживания на базе «Хелипорт Истра» является очередным шагом компании Airbus Helicopters Vostok по реализации новой маркетинговой стратегии производителя в России. В ее рамках на территории страны будет создана сеть центров ТОиР и продаж легких вертолетов. Делегируя партнерам работу с клиентами, Airbus Helicopters Vostok оставит за собой функцию контроля качества технического обслуживания.



## «Нас ждет органический рост»

*В прошлом году на российский рынок бизнес-авиации стремительно и по-деловому шагнул новый игрок – мальтийский оператор Emperor Aviation. Стратегический взгляд на развитие и нестандартные практические кейсы – визитная карточка компании. Мы решили вспомнить, как складывался первый год в жизни авиакомпания и что ее ждет в наступившем 2016 году. Нашими собеседниками сегодня стали все три топ-менеджера Emperor Aviation: **Ираклий Литанишвили**, основатель и собственник компании, **Ирина Корчагина**, управляющий директор московского офиса, и **Амр Шалади**, управляющий директор офиса на Мальте.*

**Какие основные вызовы и достижения, были пройдены Emperor Aviation в 2015 году?**

**Ирина Корчагина:** Вызовов было немало, но достижений еще больше. И это несмотря на то, что компания наша достаточно молодая в сравнении с другими игроками рынка. Мы завоевали доверие многих поставщиков, которые открыли нам кредитные линии в разных аэропортах и странах. Мы смогли получить аккредитацию нескольких банков, а это достаточно трудоемкий и непростой процесс. Одними из первых мы получили самолет Gulfstream G650, строительство, поставку и регистрацию которого сопровождала и контролировала наша команда в течение года. Я работала в нескольких европейских авиакомпаниях до Emperor Aviation и могу с уверенностью заявить, что за столь короткий срок мне не удавалось видеть и достигать таких результатов за столь короткое время, как здесь.



*Ираклий Литанишвили и Ирина Корчагина*



*Амр Шалади*

**Ираклий Литанишвили:** Соглашусь с Ириной – для команды Emperor Aviation 2015 год стал олицетворением достижений. Именно в прошлом году мы заявили о себе, как о полноценной авиакомпании на рынке бизнес-авиации, как об одном из ее крупных игроков. В марте 2015 года мы получили сертификат эксплуатанта Мальты и поставили под флаг этой европейской страны весь флот, которым до этого напрямую не управляли. Более того, у нас начала формироваться мощная структура парка, который практически на 100% состоит из дальнемагистральных самолетов. Сейчас примерно две три наших бортов – это бизнес-джеты Bombardier, но мы уже заложили крепкий фундамент для развития второго направления – привлечения самолетов Gulfstream.

**продолжение** 

В 2015 году, как уже сказала Ирина, мы одними из первых поставили под наш флаг флагман Gulfstream – G650. Этот фундаментальный опыт уже сослужил нам: в 2016 году мы ожидаем еще один Gulfstream G650. Активные переговоры ведутся и по другой модели – G550.

**Аммр Шалади:** Так как мои коллеги уже рассказали о достижениях, я бы хотел упомянуть и вызовы, которые мы успешно преодолели. Получению сертификата эксплуатанта Мальты на самом деле предшествовала колоссальная работа по изучению всех нормативов и требований. Наша компания стала первым оператором деловой авиации, который «с нуля» написал по новым стандартам EASA «Book

Manual» – руководство по организации работы, а этот процесс занял 4 месяца. Правила есть правила – с ними особо ничего не поделаешь, кроме их изучения. Ведь чем лучше ты их знаешь, тем более приемлемое решение ты можешь принять и меньше ошибок сделать, а это важно для практической стороны дела.

Другим вызовом стало профессиональное развитие наших сотрудников. Я лично очень горжусь тем, что мы отправляем наших специалистов на тренинги по лидерству. Мы верим, что должны вкладывать больше в нашу компанию, чтобы всегда опережать конкурентов. Кроме того, если кто-то покинет нашу команду, мы хотели бы слышать следующее: «Да, мы

взяли этого человека, потому что раньше он работал в Emperor Aviation – мы знаем, что Emperor Aviation – одна из лучших компаний на рынке России и стран СНГ».

**Портрет клиента – изменился ли он за прошлый год? Чувствовалась ли конкуренция в секторе управления воздушными судами? Стал ли клиент более разборчивый при выборе управляющей компании?**

**Ираклий Литанишвили:** Наши клиенты стали вникать в статьи расходов на самолеты и это радует. Они стали более знающими и образованными в вопросах эксплуатации. Если десять лет назад было важно только одно – под каким флагом стоит борт, то сейчас людям не все равно, кто управляет их дорогостоящей инвестицией. Профессионализм и репутация управляющей компании становятся действительно ликвидным капиталом.

Знаете, есть такое понятие как Family Office. Это когда команда преданных и грамотных специалистов управляет активами состоятельных семей. Именно такой подход мы и практикуем в работе с нашими клиентами, которые хотят понимать и знать, как расходуются средства по поддержанию бизнес-джета.

**Аммр Шалади:** Поддержу Ираклия – важно то, как вы относитесь к владельцу и его компании, можете ли вы обеспечить именно ему эксклюзивный подход, взять все в свои руки. И здесь мы возвращаемся к тому, с чего я начал: мы инвестируем в наших коллег в Москве, чтобы они лучше знали правила и нормы – чтобы извлечь из них максимум. Это замкнутый круг.



продолжение ►

Что же касается конкуренции, то я озвучу западную позицию. Мы работаем на свободном рынке и поэтому конкуренция, конечно, есть. Особенно учитывая, что множество европейских компаний понимают, что российский рынок их кормит. При этом портрет российского собственника бизнес-джета не меняется, по моему мнению, с 2008 года...

**Ирина Корчагина:** Добавлю пару штрихов к портрету клиента. С некоторыми из них мы работаем не первый год и остаемся надежным партнером по управлению их воздушными судами. Именно в 2015 году портрет нашего клиента остался неизменным, в то время как его штрихи в принципе видоизменялись последние несколько лет. Собственники самолетов интересуются не только ценами по эксплуатации, они хотят понимать, как они формируются, какие статьи расходов существуют. Я знаю это, так как занимаюсь в компании подготовкой коммерческих предложений и понимаю, какую именно информацию хотят узнать наши клиенты. Мы видим, что произошло взросление рынка деловой авиации: клиент стал более образован в этой сфере, требователен, ему есть с чем сравнить, так как многие из них приобретают уже не первый бизнес-джет.

#### **Каковы планы компании в 2016 году?**

**Ирина Корчагина:** Не останавливаться на достигнутом! Мы планируем некоторое увеличение парка авиакомпаний, но нашей целью не является большой флот. Мы хотим оставаться именно бутиковым перевозчиком, который держит определенный стандарт качества индивидуально для каждого конкретного клиента в зависимости от его потребностей.

Как это выглядит на практике? К каждому собственнику прикреплен один менеджер, который является



для него единым окном по всем вопросам. Каждый наш клиент открыто видит все расходы, которые сопровождают эксплуатацию его самолета, у них есть доступ к отдельному банковскому счету своего самолета. Мы готовим специальные отчеты, в которых анализируем все статьи расходов по годам и с нашими рекомендациями. Эта работа занимает огромное количество времени, и чтобы держать столь высокую планку мы просто не можем позволить себе поставить работу с клиентами «на поток», массово штамповать аналитические отчеты. Именно поэтому мы не стремимся к огромному раздутому флоту, а концентрируемся на индивидуальном качестве.

**Аммр Шалади:** Позволю себе несколько конкретизировать планы об увеличении парка: наша цель – достичь отметки в 10 самолетов. Большее число

повлияет на качество управления – тут Ирина права. И все это произойдет за счет органического роста – это то, что мы хотим.

**Ираклий Литанишвили:** Обобщу все выше сказанное коллегами. Мы ждем дальнейшего развития и убеждены, что достигнем его. Для этого у нас есть главное – позитивный взгляд в будущее и желание работать. В наступившем году мы рассчитываем на рост в 2-3 новых самолета. Уверен, что для нашей команды – а это классные специалисты, которые работают на рынке в среднем 10-12 лет, – это более чем достижимая планка. В целом же мы верим, что Россия стойко пройдет через зону турбулентности, а вместе с ней «подтянутся» и разные секторы экономики, в том числе и наш рынок.

## Любой шторм — испытание на прочность

*Любой аэропорт — лакмусовая бумага, которая быстро и, самое главное, точно реагирует на любые изменения рынка. Для большинства российских воздушных гаваней минувших год стал, мягко говоря, сложным, особенно в сегменте бизнес-перевозок. На протяжении всего прошлого года санкт-петербургский «Пулково-3» входил в пятерку самых востребованных аэропортов России по версии Avinode. Но все ли так просто было в ушедшем году? На этот и другие вопросы BizavWeek отвеча-*

*ет Генеральный директор ООО «ДжетПорт СПб» Сергей Геннадьевич Пугин.*

***Сергей Геннадьевич, закончился, пожалуй, самый непредсказуемый для бизнес-авиации год. За прошедшие 12 месяцев рынок действительно очень штормило. Какие эмоции вызывает у Вас ушедший год? Будет ли «продолжение»?***

Эмоции самые положительные! По мне лучше плыть по «бурному морю», нежели «квакать в заросшем болоте». Любой шторм — это испытание на прочность. 2015 год действительно был сложным для всех и для бизнес-авиации в частности. Основной причиной падения показателей по перевозкам стали политический и экономический кризисы в отношениях России и Евросоюза, США и других стран. Также, причиной такого положения дел стала рыночная конъюнктура, связанная с негативным изменением курса рубля по отношению к иностранным валютам. Этот довольно тяжелый период в экономической жизни страны дал нам бесценный опыт работы в нестабильных условиях. Благодаря грамотной кадровой политике и оптимизации производственных процессов, а также своевременной корректировке стратегии развития и высокому уровню сервиса, нам удалось в этот непростой год привлечь новых клиентов, и даже вернуть большую часть тех клиентов, которые в 2013-2014 гг. «ушли» к коллегам-конкурентам, польстившись на «золотые горы». 2016-й год пока особого оптимизма не внушает, но надо работать четко, спокойно и профессионально.

***Отечественный рынок бизнес-авиации в 2015 году стал заложником экономической и, отчасти, политической ситуации в мире. На фоне снижения международного трафика, мы наблюдали небольшой, но все же рост активности на внутрироссийских направлениях. Как обстоят дела у вас?***

Безусловно, полеты по внутрироссийским направлениям выросли в 2015 году. Этому поспособствовали несколько причин: введенные санкции, в связи с



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение

чем произошел, разрыв деловых отношений с иностранными компаниями, закрытие рынков, таких как Европейский Союз, Турция, Египет, Украина, а также изменение курса рубля по отношению к иностранным валютам. Мы стремимся всячески поддерживать перевозки по внутрироссийским направлениям, разрабатывая специальные условия и предложения для корпоративных клиентов, различных спортивных команд, туристских групп и деятелей культуры. Конечно же, мы не забываем и о международных перевозках, по которым, к сожалению, действительно наблюдается ощутимый спад, особенно в зимний период. Но впереди лето и будем надеяться, что равновесие восстановится.

**Какой из сегментов показал в минувшие 12 месяцев наибольший рост?**

Наиболее популярными внутрироссийскими направлениями, не считая Москвы, стали аэропорты Сочи, Крыма, Анапы, Астрахани, Котласа, Челябинска, Иваново, Омска, Минеральных вод, Ростова и Воронежа. Появились даже рейсы на Соловецкие острова, в Вологду и Псков.

**Сергей Геннадьевич, а что удалось сделать компании «ДжетПорт СПб» в 2015 году?**

В 2015 году вводом в эксплуатацию современного теплового узла закончен финальный этап строительства ЦБА «Пулково-3». Теперь комплекс стал полностью автономным и в настоящее время самостоятельно обеспечивает себя теплом и не зависит от сторонних источников. Мы обслужили рекордное количество воздушных судов и пассажиров во время

проведения ПМЭФ 2015 г. Как я уже отмечал выше, нам удалось вернуть «старых» клиентов, что можно считать очень хорошим достижением в столь непростое время. По версии Avinode мы заняли пятое место в рейтинге самых востребованных аэропортов Европы. «Пулково-3» смог обойти аэропорты Ниццы, Цюриха и лондонский Фарнборо. Я считаю, что суровые испытания 2015 года наша компания достойно выдержала, не потеряв ни одного человека. Малого того, мы еще смогли провести внутреннюю индексацию заработной платы сотрудников. Многие компании не смогли добиться таких результатов и либо сошли с дистанции, либо беспомощно барахтаются, не понимая, куда и как плыть!

**Планирует ли «ДжетПорт СПб» в текущем году реализацию каких-либо инфраструктурных проектов?**

Сейчас мы с гордостью можем сказать, что ЦБА «Пулково-3» первый и единственный в Северо-Западном регионе Центр Бизнес Авиации, оказывающий полный комплекс услуг и уже обладающий всей необходимой инфраструктурой для обслуживания рейсов бизнес-авиации. Общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 100 000 кв.м., на которой расположены собственный перрон №6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала, гараж для специальной техники, ангар для хранения ВС практически всех типов воздушных судов, вне зависимости от времени года и многое другое. Мы активно ведем переговоры по внедрению дополнительных новых услуг для наших клиентов. Пока не могу рассказать, какие именно услуги планируются



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение

к появлению, но по результатам подписания соответствующих договоров мы обязательно разошлем подробный пресс-релиз.

**Новые программы для клиентов. Скорректируется ли маркетинговая политика компании для привлечения новых клиентов?**

«ДжетПорт СПб» работает на рынке бизнес-авиации уже 7 лет. Можно с полной уверенностью сказать, что наша компания всегда отличалась наивысшим уровнем обслуживания и предоставлением полного комплекса услуг. Залогом удержания и возврата клиентов, независимо от внешних обстоятельств, всегда были и будут: профессиональный подход сотрудников к своим обязанностям, клиентоориентированность компании, постоянное совершенствование всех процессов обслуживания и перманентное внедрение новых услуг для наших клиентов.

**Что же ожидает отрасль в году 2016 году в целом, и «ДжетПорт СПб» в частности?**

Я ожидаю стабилизации положения бизнес-авиации и даже некоторого роста по сравнению с 2015 годом, хотя до уровня 2014 года восстановиться будет сложно. Платежеспособность населения, скорее всего, продолжит снижаться, но темпы этого снижения должны уменьшиться, так как девальвация национальной валюты уже произошла, и ее дальнейшие изменения, скорее всего, не будут носить столь резкого характера.

Что же касается нашей компании, то по результатам января 2016 года, в ЦБА «Пулково-3» было обслужено на 8% больше воздушных судов и на 10% больше пассажиров бизнес-авиации, относительно соответствующих показателей за аналогичный период

2015 года. Но, некоторые наши коллеги зафиксировали спад за аналогичный период в объеме до 30%, не смотря на внедрение новых маркетинговых программ и привлечение дополнительных новых кадров. Так, что посмотрим...

*P.S. В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» — 100000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.*

*Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности кли-*

*ентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки. Ангарный комплекс состоит из 3-х секций, площадь каждой из которых составляет 2500 кв.м. Каждая секция способна принимать по одному ВС типа Boeing 737-800/900 или пять типа Challenger 605. Высокое качество структуры стального здания защищает воздушное судно от холодов в зимнее время и от прямых солнечных лучей в летнее время, а также позволяет в комфортных условиях обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.*

*На протяжении всего года Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» не покидал ТОП10 Avinode самых востребованных аэропортов в Европе для бизнес-перелетов. Так, в прошлом году ЦБА «Пулково-3» «обошел» лондонские Фарнборо и Биггин Хилл, а также аэропорты Вены, Мюнхена и Барселоны.*



Фото: Дмитрий Петроченко



## Самолет недели

Оператор: **JAPAT AG**

Тип: **Dassault Falcon 7X**

Год выпуска: **2012 г.**

Место съемки: **ноябрь 2015, Innsbruck - Kranebitten (INN/LOWI), Austria**



Фото: Дмитрий Петрович