



На этой неделе позитивные новости пришли из стана ЕВАА. По данным Европейской ассоциации деловой авиации, октябрь 2017 года стал для бизнес-авиации ключевой вехой. Прошлый месяц впервые за последнее десятилетие стал 12-м месяцем непрерывного роста. Ассоциация со ссылкой на данные Eurocontrol сообщает, что в октябре трафик вырос на 8,9%. Октябрь стал переломным месяцем для трафика бизнес-авиации в Европе, он завершил первый полный год роста с 2008 года.

Северная Америка тоже не отстает. По данным Argus International, трафик деловой авиации в Северной Америке в прошлом месяце продолжил восходящий тренд, увеличившись на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прошедший месяц стал пятым подряд растущим октябрем (примерно 240000 рейсов в октябре 2012 года и более 270000 – в прошлом месяце). В очередной раз чартерный трафик по Part 135 возглавил показатели роста, увеличившись на 7,9% по сравнению с прошлым годом. Полеты по Part 91 и 91K выросли на 2% и 2,2%, соответственно.

Из интересного. Первый Pilatus PC-24, предназначенный для стартового клиента PlaneSense, был зарегистрирован в Швейцарии. Сертификация и ввод в эксплуатацию швейцарского бизнес-джета планируется до конца текущего года. Уже в начале декабря BizavNews отправится в Штанс, где в онлайн-режиме мы будем рассказывать о стартовых поставках первого реактивного первенца швейцарского производителя. Мы надеемся первыми увидеть столь знаменательный момент, который открывает очередную страницу в истории Pilatus.



Первый белорусский Пилатус

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft готовит передачу первого PC-12NG белорусскому клиенту

стр. 22



Текущие тренды и вызовы бизнес-авиации в РФ

Политическая и экономическая турбулентность, наступившая в 2014 году, не могла не отразиться и на рынке деловой авиации, оперирующей на постсоветском пространстве

стр. 23



В кедах, джинсах и на частном самолете

Российские айтишники лишили элитарности услугу частных перелетов. Частные перелеты перестали быть люксовой услугой для олигархического круга, как это было в начале 2000-х годов

стр. 25



Travelmart: фокус на VIP-поездки и сервис

Как профессионально организовать бизнес-поездки, VIP-путешествия и удерживать конкурентные цены на услуги – Дмитрию Петроченко рассказал основатель туроператора Travelmart Иван Самошин

стр. 28

Gulfstream G650



Знаковый месяц

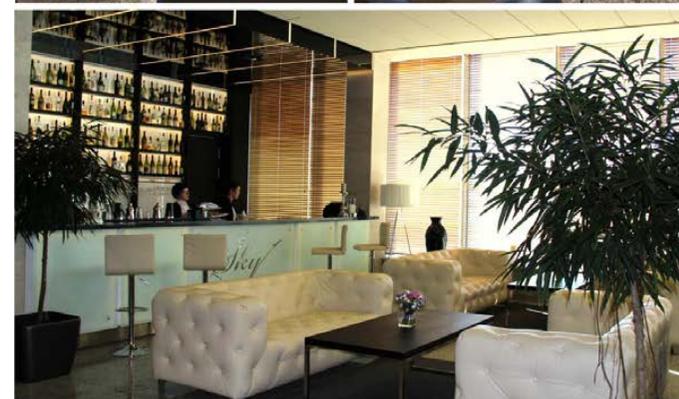
По данным Европейской ассоциации деловой авиации ЕВАА, октябрь 2017 года стал для европейской бизнес-авиации ключевой вехой. Впервые за последнее десятилетие прошлый месяц стал 12-м месяцем непрерывного роста. Ассоциация со ссылкой на данные Eurocontrol сообщает, что в октябре трафик вырос на 8,9%.

«Октябрь стал переломным месяцем для трафика бизнес-авиации в Европе, он завершил первый полный год роста с 2008 года», - сказал генеральный директор ЕВАА Брэндон Митченер. «Более того, во всех европейских странах наблюдается рост трафика с января 2017 года, и все 10 крупнейших аэропортов бизнес-авиации в Европе с начала года демонстрируют позитивные показатели».

Последний месяц стал лучшим октябрём с 2009 года, сообщает ассоциация. Улучшение на 8,9% соответствовало уровню роста активности в августе и было несколько ниже 9-процентного «прыжка», отмеченного в марте.

Трафик бизнес-авиации в лондонском Biggin Hill вырос в октябре на 15,1% процента, а рост вылетов в течение 2017 года в этом британском аэропорту стал одним из самых высоких в Европе – 16,3%. Франция, которая возглавляет Европу по среднесуточному количеству полетов, в октябре продемонстрировала 8,8-процентное улучшение по сравнению с предыдущим годом.

Business Traffic Tracker Europe



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

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

В октябре трафик в США вырос

По данным Argus International, трафик деловой авиации в Северной Америке в прошлом месяце продолжил восходящий тренд, увеличившись на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прошедший месяц стал пятым подряд растущим октябрем (240000 рейсов в октябре 2012 года и более 270000 – в прошлом месяце). В ноябре 2017 г. Argus прогнозирует рост трафика на 3,2%.

В очередной раз чартерный трафик по Part 135 возглавил показатели роста, увеличившись на 7,9% по сравнению с прошлым годом. Полеты по Part 91 (частные) и 91К (долевая собственность) выросли на 2% и 2,2%, соответственно.

Впервые в этом году активность в средних джетов по сравнению с прошлым месяцем превысила показатели других категорий самолетов, и заняв первое место с ростом на 6,9% по сравнению с прошлым годом. За ними последовали крупноразмерные с ростом на 5,6%, турбпропы – на 2,9% и легкие джеты – на 1,6%.

В отдельных категориях, полеты по Part 135 средних и больших самолетов зафиксировали двузначный рост, на 11,1% и 11,7% соответственно. Единственный заметный спад в октябре – это трафик долевых джетов с большими салонами, снижение на 7,4% по сравнению с прошлым годом.

В прошлом месяце на юго-востоке США было выполнено 60992 рейса, что в два раза превышало следующий по величине регион США – Великие озера/Средний Запад – на 24000 рейсов. Между тем, по будням и выходным рейсы поднялись более чем на 6% с октября 2016 года.

Данные TraqPak от Argus предоставляют информацию о прибытии и вылетах деловых самолетов, выполняющих полеты по приборам в США, Канаде и Карибском бассейне.

[Aircraft Activity Report](#)



ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



-  **+23 новых места стоянки**
для ВС деловой авиации к 2018 году
-  **Новое скоростное шоссе**
открытие: октябрь 2017
-  **3 ангара**
общей площадью 16 500 м²





FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

a-group.aero

+7 (495) 981 38 26
client@a-group.aero

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

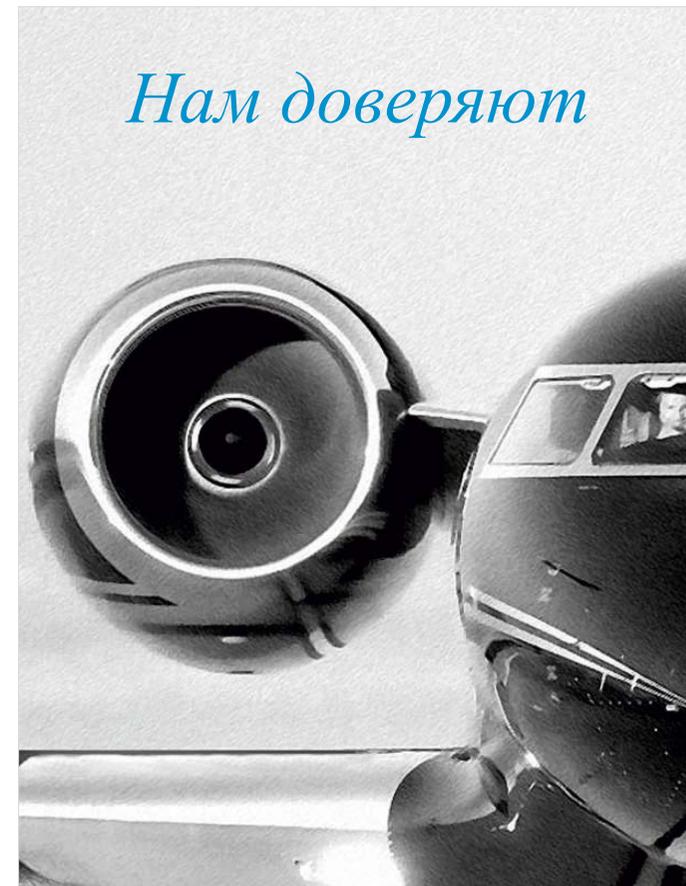
Bombardier начинает активную фазу производства Global 7000

Канадская компания Bombardier проводит набор новых специалистов на заводы в Монреале и Торонто, где будет развернуто производство новых Global 7000. Сейчас у Bombardier пятидесяти открытых вакансий, но источники внутри компании говорят о необходимости около 1000 специалистов. В ближайшее время производитель официально объявит о планах найма.

Пока же полных ходом идет производство первой партии новых самолетов. В цехах окончательной сборки находятся восемь машин. Представители компании еще раз подчеркивают, что обеспечены заказами на новый джет до 2021 года, а ввод в эксплуатацию намечен на конец 2018 года.

«Обладая дальностью в 7400 морских миль и пассажирским салоном с четырьмя зонами, Global 7000 будет введен в эксплуатацию в нужное время. Мы готовы «захватить» рост рынка», - комментирует президент Bombardier Business Aircraft Дэвид Колил. Bombardier прогнозирует, что продажи деловых самолетов большой дальности будут расти с сегодняшних 150 самолетов в год до 250 к 2022 году.

«Я думаю, что этот выход на рынок происходит в нужное время, после десяти лет застоя», - продолжает Колил. «Все хотят последнюю и самую большую модель, и это открывает новые возможности для полетов в четырехзонном салоне, который другие самолеты не могут предоставить».



Нам доверяют



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

ЕхесуJet получил одобрение на ТОиР Phenom 100 в ОАЭ

Компания ЕхесуJet (входит в Luxaviation Group) получила одобрение авиационных властей ОАЭ (UAE General Civil Aviation Authority) на проведения технического обслуживания самолетов Embraer Phenom 100 в центре ТОиР в Дубай (Dubai International Airport и Al Maktoum International Airport)

Директор по техническому обслуживанию ЕхесуJet Middle East (дочернее предприятие ЕхесуJet на Ближнем Востоке) Ник Вебер рассказал, что последнее одобрение Управления гражданской авиации ОАЭ значительно расширило услуги, которые ЕхесуJet может предложить клиентам на Ближнем Востоке. «Наш центр ТОиР в Dubai International

Airport теперь может выполнять 72-месячные проверки на самолете. В международном аэропорту Al Maktoum International Airport мы можем выполнять самые разнообразные операции, в том числе устранение дефектов, замену двигателя и оборудования». Также в компании подтвердили, что полностью готовы к обслуживанию последней версии «малыша» Phenom 100 EV.

Напомним, что Phenom 100 (Phenom 100E и Phenom 100EV) на Ближнем Востоке эксплуатируют преимущественно центры подготовки авиационных специалистов авиакомпаний Emirates и Etihad.



Фото: Дмитрий Петроченко



EmbraerExecutiveJets.com

«Ваш Чартер» открыл представительство в Австрии

В VIP-терминале аэропорта Вены начало свою работу Европейское представительство компании «Ваш Чартер» – YCS GMBH. Открытие представительства в Вене вызвало большой интерес со стороны европейской бизнес-авиации – на официальной церемонии открытия присутствовали более пятидесяти крупных менеджеров и глав таких компаний, как Avcon Jet, IJM, MJET, VistaJet, Luxaviation и др.

Компания «Ваш Чартер» получив статус Лучшего брокера России, активно выходит на европейский рынок. Учредители Компании – Александр Конинский и Кирилл Лагерев высоко оценивают перспективы развития европейского региона: «Завоевав прочные позиции на рынке России, мы активно увеличиваем географию. Экстенсивное развитие – это часть нашей долгосрочной стратегии. Мы давно планировали открытие офиса в Европе и высоко оцениваем его потенциал. Наш подход к обеспечению надежности выполнения рейсов и оптимизации

бюджетов на авиаперевозки доказал свою востребованность и эффективность на родном для нас рынке, и теперь мы сможем предложить наш сервис и европейскому сообществу».

Возглавит представительство Мишель Абрамов, являющаяся партнером и управляющим директором. Мишель имеет более чем 10-ти летний опыт в европейской бизнес-авиации, основной сферой деятельности которой является купля-продажа самолетов. По словам Мишель, она видит большие возможности на Европейском рынке для «Ваш Чартер», благодаря большой ресурсной базе, профессионализму и опыту, широкой партнерской сети и безупречной репутации.

«Ваш Чартер» присутствует на рынке чартерных авиарейсов уже более 13 лет. В этом году компания стала победителем Премии «Крылья Бизнеса» в номинации «Компания брокер» по итогам 2016 года.



Где мы находимся

- Центр бизнес-авиации FBO RIGA
- Сеть агентов



www.fcg.aero

Silk Way Helicopter Services не изменяет Leonardo

В рамках авиасалона Dubai Airshow 2017, который прошел на прошлой неделе в Дубай, Silk Way Helicopter Services и Leonardo подписали соглашение на приобретение вертолета Leonardo AW169 для оффшорных операций, а также Leonardo AW109 для выполнения аэро-, фото- и видеосъемок. AW169 и AW109 станут новыми типами для оператора, но опыт работы с Leonardo у оператора достаточно обширный.

На данный момент у компании достаточно большой парк воздушных судов, который базируется в аэропорту Забрат и включает вертолеты Airbus Helicopters AS332L1 (Super Puma), Airbus Helicopters EC155 B1 (Dauphin), Ми-8 МТВ-1, Ми-171. За последнее вре-

мя парк Silk Way Helicopter Services был пополнен двумя новыми вертолетами типа Sikorsky S-92A, а с 2013 года семью AW139 (Offshore&SAR, VIP). И как следствие – ежегодно вертолеты Silk Way Helicopter Services перевозят более 40 тысяч пассажиров.

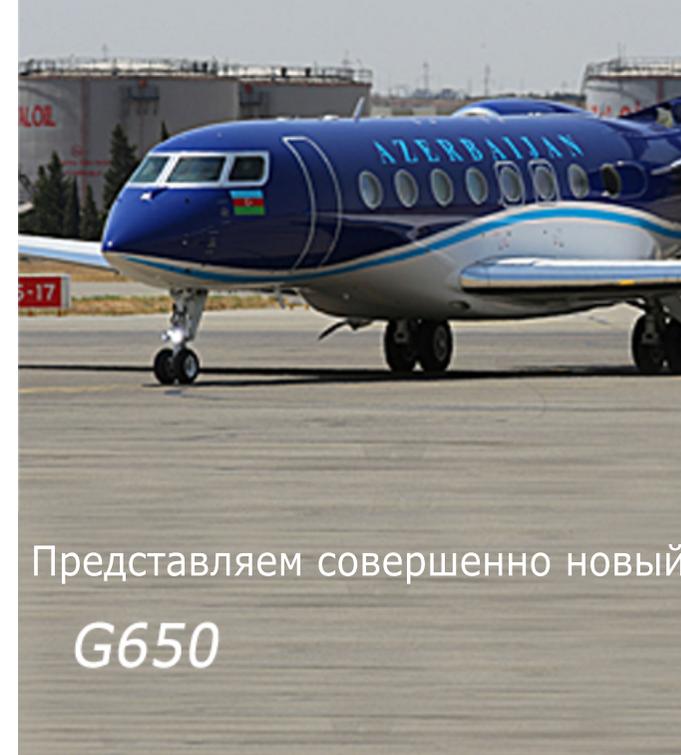
На сегодняшний день Silk Way Helicopter Services имеет возможность осуществлять взлеты и посадки в труднодоступных местах на суше и на буровых платформах в море, а также в горной местности, выполнять перевозки пассажиров и грузов, опасных грузов, строительно-монтажные работы и поисково-спасательные операции, вывозить больных и попавших в ДТП.



Фото: Дмитрий Петроченко

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый
G650

VIP-версия МС-21 может появиться в 2022 году

VIP-версия российского самолета МС-21 может появиться в 2022 году, сообщил журналистам в кулуарах Dubai Air Show - 2017 президент «Гражданских самолетов Сухого» Александр Рубцов.

«VIP-версия (самолета МС-21) должна появиться после двух-трех лет коммерческой эксплуатации. Машина должна быть вычищена от детских болезней», - сказал он. «Она (VIP-версия) планируется безусловно. Разговоры идут».

В настоящее время разрабатывается самолет МС-

21-300, в конце мая 2017 года он совершил первый полет. Первые поставки самолета запланированы на 2019 год, получение сертификата типа и старт серийного производства - на 2019 год.

МС-21 - разрабатываемый самолет среднемагистрального класса. Предполагается выпускать две его версии - МС-21-200 (от 132 до 165 мест) и МС-21-300 (от 163 до 211 мест). Также планируется создание версии МС-21-400, вмещающей до 250 человек.

Источник: ТАСС



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Первый серийный PC-24 получил бортовой номер

Первый Pilatus PC-24, предназначенный для стартового клиента PlaneSense, был зарегистрирован в Швейцарии. Сертификация и ввод в эксплуатацию швейцарского бизнес-джета планируется до конца текущего года.

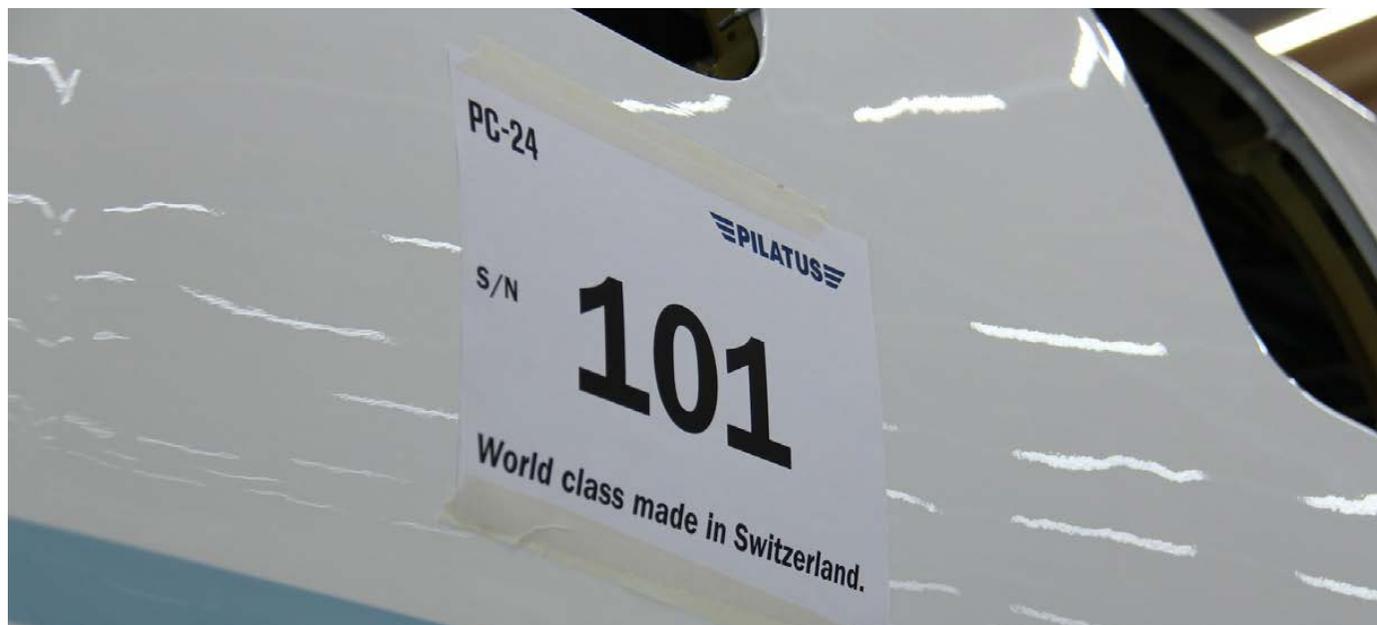
Самолет с серийным номером 101 получил регистрационный номер HB-VSB и будет поставлен американскому оператору долевой собственности PlaneSense после того, как Европейское агентство по безопасности полетов и Федеральная авиационная администрация США сертифицируют PC-24. После предпродажной проверки самолет будет переведен в реестр FAA с префиксом N.

PlaneSense уже является давним клиентом Pilatus и крупнейшим коммерческим оператором одномоторного турбовинтового самолета PC-12NG с парком в 35

воздушных судов. Компания приобрела шесть PC-24 из первого слота заказов, который был распродан в течение 36 часов после открытия продаж на выставке ЕВАА в 2013 году. Pilatus имеет заказы на 84 PC-24 и планирует открыть новый прием заказов в 2018 году.

Семиместный PC-24 – первый реактивный Pilatus после почти восьми десятилетий выпуска таких винтовых моделей, как PC-12 (более 1500 поставок на сегодняшний день) и PC-6 Porter, производство которого после 60 лет закончится в 2019 году и около 600 поставок.

Тем не менее, производитель ожидает, что PC-24 превзойдет их всех и прогнозирует производство 4000 реактивных самолетов в течение следующих 40 лет.



PILATUS

PC-12 NG
САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ
ТУРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ
В МИРЕ

NESTEROV AVIATION
Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

+7 495 796 1155
sales@nesterovavia.com

Рекордный квартал для Air Charter Service

Лидер мировой чартерной авиации, компания Air Charter Service, сообщила о том, что она достигла оборота более 144 миллионов фунтов стерлингов за период август-октябрь. Это рекордный показатель за всю историю компании. Кроме того, был достигнут рост 50% по сравнению с тем же периодом прошлого года, а также заключено рекордное количество чартерных контрактов – 4279.

Комментируя данную новость, Джастин Боуман, Генеральный директор ACS, отметил: «Мы наблюдаем рост по всем трем департаментам – грузовых перевозок, бизнес авиации и пассажирских чартеров, а также рекордные показатели нашей службы курьерской доставки. Некоторое влияние на наши результаты оказали рейсы, выполнявшиеся в связи с ликвидацией последствий ураганов в США и на Карибах. Мы

организовали более 150 чартеров в регионе, включая эвакуацию людей и доставку гуманитарных грузов».

«Даже если отбросить этот объем, остается более 4000 контрактов, что означает в среднем подписание двух контрактов каждый час каждого дня три месяца подряд. Достижение оборота в 144 миллиона фунтов стерлингов, что эквивалентно почти 190 миллионам долларов США, является значимым успехом на нашем пути к тому, чтобы стать компанией с оборотом в 1 миллиард долларов».

«Данные WingX свидетельствуют о том, что объем рынка бизнес-авиации вырос примерно на 5% год к году за период август-октябрь. Мы за тот же период организовали на 25% чартеров больше, чем в 2016 году. Это означает, что мы однозначно наращиваем

свою рыночную долю. К сожалению, статистика по групповым пассажирским и грузовым перевозкам отсутствует. Однако мы уверены, что наша доля в данных сегментах также растет».

«Этот выдающийся квартал, вкпе с рекордным первым полугодием, когда мы продемонстрировали рост 35% в обороте и 17% в количестве чартеров, означает, что мы достигли общих итоговых показателей прошлого года уже в середине октября, имея в запасе 3,5 месяца в текущем финансовом году. Это потрясающее достижение нашей команды во всех офисах по всему миру».

«Следующий год будет крайне интересным для ACS. Мы планируем открытие сразу нескольких офисов в течение следующих 18 месяцев».



ЕхесуJet откроет новый комплекс в Al Maktoum International Airport

Компания ЕхесуJet (входит в Luxaviation Group) объявила о планах к началу работы выставки Dubai Expo 2020 полностью перевести все операции в дубайский аэропорт Al Maktoum International Airport (DWC), сообщает пресс-служба Группы.

Сейчас компания работает в двух аэропортах Дубай: Dubai International Airport и Al Maktoum International Airport. Но уже с начала 2018 года начнется грандиозное строительство нового FBO в Al Maktoum International Airport. Новый комплекс, площадью 27500 кв.м. станет региональной штаб-квартирой ЕхесуJet на Ближнем Востоке, где помимо FBO будет построен и технический центр с ангаром площадью 13800 кв.м. По предварительным прогнозам, комплекс будет сдан в эксплуатацию уже в четвертом квартале 2019 года.

ЕхесуJet начала работать в Дубай в 1999 году, а в 2007 году был открыт FBO и технический центр. В пассажирском терминале расположены восемь эксклюзивных лаунджей, магазин Duty Free, предоставляется полный пакет услуг по наземному обслуживанию и планированию полетов.

В Al Maktoum International Airport, где компания арендует площади, расположен небольшой пассажирский терминал, площадью в 600 кв.м. Здесь же компания предоставляет услуги по техническому обслуживанию самолетов в формате 12/7 и круглосуточную помощь AOG.

Как комментируют в компании, более 20% всего бизнеса Luxaviation Group приходится на Ближний Восток.



16 ФЕВРАЛЯ 2018
КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
ЗА НАИВЫСШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

2018
КРЫЛЬЯ
БИЗНЕСА

16 FEBRUARY 2018
WINGS OF BUSINESS
AWARD
FOR THE HIGHEST ACHIEVEMENTS
IN THE FIELD OF BUSINESS AVIATION

WINGSAWARD.RU

Jet Aviation увеличивает производственные мощности в Базеле

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) приступает к строительству в Базеле нового ангара, позволяющего обслуживать самолеты класса Boeing 747. Торжественная церемония закладки объекта состоялась накануне в присутствии администрации аэропорта Базель (EuroPort) и партнеров. Примечательно, что строительство нового ангара началось в юбилейный для компании год. В течении всего 2017 года Jet Aviation отмечает свое пятидесятилетие.

В компании подчеркивают, что новый объект будет предназначен для выполнения работ, связанных с кастомизацией воздушных судов (refurbishment, modification and upgrades (RMU)). Площадь нового ангара составит 8700 кв.м., еще на 5000 «квадратов» увеличится и приангарная площадь, включая стоян-

ки воздушных судов и офисных помещений. Завершение строительства намечено на четвертый квартал 2018 года.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B777, B747-400/747-8. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.



JETFLITE



- ✈ Private Jet Charter
- ✈ Aircraft Management
- ✈ Air Ambulance
- ✈ Aircraft Maintenance
- ✈ Cargo Flights



Jetflite Sales 24/7
tel. +358 20 510 1900
sales@jetflite.fi



Jetflite Moscow office
Tel: +7 926 08 20 1 20
evgeny.vorobyev@jetflite.fi



Расширение возможностей

Сервисный центр Bombardier в лондонском аэропорту Биггин Хилл удвоил свои возможности, добавив новый ангар и более 70 технических специалистов. Новый ангар начнет функционировать к концу 2017 года, а к середине 2018 года здесь будет работать около 115 человек.

Учитывая высокий спрос на услуги производителя в Европе, дополнительный ангар будет в основном использоваться для проведения тяжелых проверок, в том числе 96-месячных и 120-месячных чеков. После расширения комплекса Bombardier сможет в Биггин Хилл обслуживать вдвое больше самолетов, осуществляя плановые и внеплановые работы по техническому обслуживанию, модификацию и монтаж авионики для самолетов Learjet, Challenger и Global.

«Удовлетворение потребностей клиентов является главным приоритетом Bombardier. Новый ангар и расширение штата технических специалистов даст нашим клиентам спокойствие и исключительный уровень поддержки. Bombardier знает свои самолеты

лучше всех, поэтому мы видим большой спрос на техническое обслуживание в этом регионе именно у нас», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент и генеральный менеджер по работе с клиентами Bombardier Business Aircraft.

С момента начала работы в начале этого года тех-центр в лондонском аэропорту Биггин Хилл провел более 40 мероприятий по техническому обслуживанию, в том числе монтаж системы скоростной связи Ка-диапазона с установкой модифицированного маршрутизатора Rockwell Collins Airborne Data Router (ADR).

«Это расширение также является свидетельством приверженности Bombardier росту деловой авиации в Великобритании и укреплению долгосрочных отношений с лондонским аэропортом Биггин Хилл. Мы стремимся к расширению нашей сети клиентской поддержки по всему миру и обеспечению послепродажного обслуживания, что сохраняет ценность наших самолетов на протяжении всего жизненного цикла», - добавил Галлахер.



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

Comlux Malta приступает к эксплуатации Lineage 1000

Comlux Malta (входит в Comlux Group) приступает к эксплуатации 19-местного самолета Embraer Lineage 1000. Речь идет о самолете 2010 года выпуска, ранее эксплуатировавшегося мексиканской компанией Omniflys. Самолет был приобретен через Bank of Utah Trustee и внесен в мальтийское свидетельство эксплуатанта (9H-GJC). Он будет эксплуатироваться в интересах американской компания Global Jet Capital, специализирующейся на лизинговых и кредитных решениях в бизнес-авиации. Известно, что самолет будет базироваться в лондонском аэропорту Станстен и доступен для выполнения чартерных рейсов, предоставления в мокрый лизинг, а также по программе One Above by Comlux (чартерное подразделение группы компаний Comlux для продажи чартеров как на самолетах из собственного флота, так и на флоте стратегических партнеров).

Lineage 1000 является флагманом Embraer, но в 2013

году бразильский авиапроизводитель решил немного освежить лайнер. Обновленный Lineage 1000E в первую очередь характеризуется большей дальностью полета, а также усовершенствованным интерьером пассажирского салона и обновленным кокпитом. Внесенные изменения также повлияли на внешний вид самолета. Рост дальности полета на 200 миль (с 4400 до 4600) стал возможен после работы по снижению веса самолета. Производитель смог снизить массу более чем на 500 фунтов путем переработки носовой части фюзеляжа и удаления неиспользуемых дверей и 12-13 неиспользуемых иллюминаторов, которые раньше закрывались шкафами, а также оптимизации силового набора фюзеляжа. В интерьер салона внесены изменения в отделку поверхностей – деревянные элементы заменены шпоном, что также внесло вклад в весовую оптимизацию. В пассажирском салоне новой модели применена цифровая система управления салоном Honeywell Ovation Select.





**2017
AERO
IRAN
10-13 DEC
TEHRAN**

**The First International
Exhibition of Aeronautics,
Airport Technologies,
Equipment & Services
at Imam Khomeini Airport City**



**Organiser
RASTAK PAD VISION Co.**



**PORTFAIR
ORGANISATION LTD**

**All International Sales Managed
by PORTFAIR: +90 546 640 5511
+90 546 536 3311
Website: www.aeroiran.com
Email: info@portfair.com**

Sky Prime увеличивает трафик

Саудовский бизнес-оператор Sky Prime Aviation Services существенно увеличил количество чартерных рейсов с начала года. Как рассказал BizavNews глава Департамента PR Наиф Аль Эйдан, за 10 месяцев 2017 года трафик оператора вырос на 40%. «Несмотря на достаточно сложные экономические условия, помимо трафика нам удалось увеличить на 25% налет и на 20% – число постоянных клиентов. Доля оператора на рынке деловой авиации Саудовской Аравии сейчас составляет уже 70%», - сказал он. Что же касается наземного обслуживания в аэропортах Саудовской Аравии (оператор выступает и в роли хендлера), то Sky Prime увеличила продажи по сравнению с прошлым годом на 6%.

Столь внушительные цифры в компании объясняют особенностью своих пассажиров. «Как правило наш клиент достаточно активен. За один день он может слетать, например, из Эр-Риادا в Дубай, а затем в Эль-Кувейт, вечером же он отправляется в Женеву, а на следующий день – в Лондон. На земле наши самолеты проводят очень мало времени».

Основная география полетов, помимо ближневосточного региона, на который приходится две трети всех рейсов, Европа и США. С начала года увеличился и трафик в Россию, но незначительно (+4%). Рейсы в РФ в основном выполняются в интересах нефтяных компаний и государственных ведомств. В компании надеются, что полеты в Россию на фоне изменения экономической ситуации в мире будут расти и среди пассажиров компании вскоре появятся и россияне.

Сейчас парк Sky Prime Aviation Services состоит из самолетов ACJ340-200 (77 мест), ACJ330-200 (47 мест), ACJ319 (42 места), ACJ320 Prestige (39 мест), Gulfstream G450 и G550, а также в новейший Embraer Legacy 500.

Air Hamburg бьет рекорды по поставкам Legacy

Немецкий бизнес-оператор Air Hamburg продолжает увеличивать парк Embraer Legacy 650. 21 ноября компания получила последний из трех заказанных самолетов Legacy 650E (контракт на три машины был подписан в рамках EBACE 2017 и оценен в \$77,7 млн.). Сейчас парк оператора состоит из 25 самолетов, десять из которых – бизнес-джеты семейства Legacy. Новый самолет получил бортовой номер D-ASAP и скоро будет доступен для чартерных перелетов.

В ноябре прошлого года Embraer представил новую версию своего бизнес-джета Legacy 650. Обновленный Legacy 650E призван повысить привлекательность продукции компании в этом конкурентном сегменте бизнес-джетов.

Legacy 650E получил множество функций, в том числе систему синтетического технического зрения и автомат тяги в стандарте, обновленный интерьер пассажирского салона с тремя зонами и системой развлечений с Full HD экраном. Также производитель установил на обновленный бизнес-джет беспрецедентную гарантию 10 лет или 10000 летных часов.

«Как свидетельство нашей уверенности в надежности и почти идеальной готовности к вылету Legacy 650, этот обновленный самолет получил самый продолжительный гарантийный период в отрасли деловой авиации», - комментирует бразильский производитель.



Luxaviation выходит на рынок США

Luxaviation Group, вторая по величине группа деловой авиации в мире, объявила о стратегическом сотрудничестве с американской Paragon Aviation Group, управляющей сетью Paragon Network, состоящей из 52-х FBO по всему миру, 25 из которых находятся в США. Стратегическое сотрудничество заключено между управляющим FBO подразделением Luxaviation Group, ExecuJet, Paragon Aviation Group и ВАА (принадлежащей SMIG Aviation и China Minsheng Investment Group), которая предоставляет услуги по управлению самолетами для владельцев в Большом Китае.

В результате в ближайшие месяцы FBO ExecuJet присоединятся к Paragon Network, удвоив размер сети Paragon и обеспечив значительное международное присутствие. Кроме того, Paragon Network значительно увеличит свой трафик, поскольку теперь эти FBO станут предпочтительными для Luxaviation Group и объединенного парка ВАА из более 300 бизнес-джетов.

Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group, говорит: «Мы гордимся возможностью объединить наш опыт и создать еще более крупную сеть из более 50-ти FBO». Этторе Погги, директор FBO Group, добавляет: «Мы стремимся улучшить качество обслуживания, и Paragon Aviation Group усиливает и расширяет стандарты наших услуг, которые мы предлагаем клиентам во всех наших FBO».

Майк Делк, президент и главный исполнительный директор Paragon Aviation Group, добавил: «Соглашение с Luxaviation Group, включая ВАА и ExecuJet, увеличит трафик в наших FBO. Мы с нетерпением ждем возможности объединить опыт двух элитных сетей FBO, чтобы повысить качество обслуживания клиентов во время их путешествий по всему миру».

Три фактора успеха GlobeAir

GlobeAir, австрийский оператор авиатакси, имеющий в парке 16 самолетов Citation Mustang, в период с июля по сентябрь текущего года выполнил 2509 рейсов – больше, чем любом другом третьем квартале за свою 10-летнюю историю и на 4% больше, чем за тот же период в 2016 году. В третьем квартале текущего года в Великобритании GlobeAir выполнил 299 полетов, что на 33% больше, чем в прошлом году.

Компания приписывает этот устойчивый рост трем факторам: оператор уделяет значительное внимание обеспечению максимально возможных стандартов обслуживания клиентов; значительное увеличение трафика деловой авиации и растущая тенденция использования небольших самолетов для экономии средств.

Анализ отраслевых данных показывает, что в октябре в Европе было выполнено 72504 вылета бизнес-авиации, что на 8% выше, чем в том же месяце прошлого



года. Также специалисты компании говорят, что в Европе количество рейсов на сверхлегких бизнес-джетах в сентябре было на 3,3% выше, чем год назад, а с начала года полеты таких частных самолетов выросли на 11,3%. Соответствующие показатели для среднеразмерных джетов составляют -4,2% и -6,7%, для тяжелых самолетов – +2,8 и +2,6% соответственно.

Мауро Де Роса, главный специалист по маркетингу и продажам GlobeAir, комментирует: «Спрос на частную авиацию явно растет, и категория сверхлегких джетов является одним из основных бенефициаров этого подъема. Однако наши показатели роста намного превосходят показатели рынка, и мы считаем, что это в основном связано с тем, что мы предлагаем клиентам максимально возможный опыт. Мы предоставляем персональные услуги в режиме 24/7, мы даем расценки в течение 10 минут с момента получения запроса, а через наш сервис онлайн-бронирования можно забронировать рейс за считанные секунды. У нас также гораздо большая гибкость, чем у многих наших конкурентов, потому что у нас есть самый большой флот Mustang в мире».

Флот самолетов Citation Mustang компании GlobeAir способен выполнять полеты из более 1500 аэропортов в Европе и Северной Африке, в том числе с коротких взлетно-посадочных полос, недоступных для коммерческих авиакомпаний.

Страны	Количество вылетов в Q3 2017	Количество вылетов в Q3 2016
Италия	490	480
Великобритания	299	224
Швейцария	262	251
Испания	245	219

Falcon Aviation увеличивает заказ на Airbus Helicopters H160

Falcon Aviation Services (бизнес-оператор и транспортная компания из ОАЭ) в рамках работы международного авиасалона Dubai Air Show 2017, который прошел в середине ноября в Дубай, заключила соглашение с Airbus Helicopters по поставке трех дополнительных вертолетов H160. Протокол о намерениях по этим вопросам был подписан в мае 2016 года в рамках EBACE 2017. Речь тогда шла о H160 в VIP-конфигурации.

«Мы приняли решение об увеличении нашего заказа после просмотра демонстрационных полетов, во время которых у нас была возможность получить непосредственные впечатления в качестве пассажиров H160. Этот вертолет полностью соответствует нашим стандартам по перевозке особо важных персон с точки зрения комфорта», - сказал капитан Раман Оберой, исполнительный директор Falcon Aviation.

«Мы горды тем, что Falcon Aviation решил подтвердить свое доверие к нашему новейшему продукту. Мы убеждены, что инновационные технологии H160 обеспечивают высочайший уровень комфорта при низком уровне шума, а идеальная полетная устойчивость с эксклюзивным интерьером будет главным преимуществом для Falcon Aviation», - добавил Тимоти Сарджиль, заместитель главы и начальник отделения по Ближнему Востоку и Африки концерна Airbus Helicopters.

В настоящее время проводятся летные испытания трех прототипов H160, в рамках подготовки к окончанию сертификации и началу эксплуатации в 2019 году. Новая линия окончательной сборки вертолетов в Мариньяне (Франция) также находится в стадии завершения и вскоре на ней начнется серийное производство вертолетов этой модели. Благодаря широкому участию технических сервисных центров, были

разработаны также процедуры, связанные с обслуживанием клиентов в рамках кампании для первых операторов, с использованием прототипов и испытательного оборудования. Их целью является проверка и улучшение планов технического обслуживания, цифровых карт выполненных работ и технической документации, а также оборудования перед началом настоящих операций.

Первой версией H160, эксплуатация которой начнется в 2019 г., будет вертолет для коммерческих перевозок, а также обслуживания морских платформ по добыче нефти и газа. Затем начнутся поставки вертолетов медицинского назначения. Начало эксплуатации версии для VIP запланировано на 2021 г.

Напомним, что Falcon Aviation базируется в аэропорту Al Bateen Executive Airport, который располагается в 10 км от Абу-Даби. Оператор имеет собственный VIP терминал и предлагает полный спектр услуг: чартерные рейсы, менеджмент воздушных судов, ТОиР, САМО, аренда коммерческих самолетов и поддержка «нефтегазовой авиации». Для чартерных рейсов компания предлагает два Embraer Legacy 600, один Lineage 1000 и три Gulfstream G450 / G550 и шесть турбовинтовых двигателей Bombardier Q400 (три Q400 из шести в настоящее время сданы в аренду Qazaq Air). Оператор также управляет различными вертолетами – десятью Bell 412EP, тремя вертолетами Airbus EC130B4s, четырьмя AW109S / SP, двумя AW189 и двумя AW169.



Empire Aviation открыл филиал в Индии

Дубайский холдинг Empire Aviation Group официально запустил работу индийского филиала со штаб-квартирой в Бангалоре. В Индии холдинг планирует предоставлять клиентам услуги менеджмента и чартера. Исполнительный директор Стив Хартли рассказал, что Empire Aviation Group еще три года назад обратилась к авиационным регуляторам страны с просьбой создать филиал в стране, однако мощные бюрократические барьеры удалось преодолеть только в 2017 году. В соответствии с условиями ведения бизнеса в стране, зарубежные компании должны обязательно иметь местный капитал. В случае с Empire Aviation Group партнером выступила Air Works, которая будет предоставлять услуги по техническому обслуживанию.

Empire Aviation Group была основана в 2007 году в Дубае, имеет команду из 120 авиационных специа-

листов и работает по всему миру с филиалами в Индии, Сан-Марино и Гонконге, а также специализированным офисом продаж в США. EAG оперирует одним из крупнейших управляемых флотов бизнес-авиации в регионе: более 20 самолетов базируются в Дубае, Омане, Индии, Сан-Марино, Гонконге и Нигерии. В начале ноября Директорат гражданской авиации Индии зарегистрировал и первый бизнес-джет холдинга в национальном регистре (речь идет о Embraer Legacy 650).

В настоящее время в Индии зарегистрировано более 230 бизнес-джетов. По словам Хартли компания будет делать упор именно на самолетах суперсреднего класса, которые доминируют в стране и являются наиболее популярными у индийских владельцев.

Напомним, что ранее Empire Aviation Group объяви-

ла и о выходе на американский рынок. Основным направлением деятельности в США для Empire Aviation Group стало приобретение и последующая перепродажа подержанных бизнес-джетов покупателям со всего мира, включая клиентов с Ближнего Востока, России и Индии. Компания уже назначила на пост руководителя американского филиала Гэрри Райта, который в США считается одним из ветеранов продаж на рынке АОН и бизнес-авиации. Как отмечают аналитики компании, в 2017 году ситуация с поставками новых бизнес-джетов стабилизировалась на фоне «четырёхлетнего затишья», и в будущем стоит ожидать небольшого подъема. «Ни для кого не секрет, что за последние несколько лет цены на новые самолеты уверенно пошли вверх, на что отреагировал и рынок подержанных бизнес-джетов. Но до сих пор предложения с вторичного рынка весьма привлекательны, и все большее количество заказчиков предпочитают именно ресурсные машины. Во-первых, клиент существенно экономит на приобретении, а с другой стороны – на времени. Ресурсные самолеты являются более доступными, так как слоты на новые бизнес-джеты могут «растянуться», например, на три, а иногда и на четыре года. И наша задача заключается в том, чтобы убедить клиентов в покупке ресурсного самолета, и аргументировано доказать, что больших отличий от покупки нового джета, за исключением цены, практически нет. Зато клиент экономит собственные финансы и время», - комментируют в компании.

В конце октября Empire Aviation Group получил престижную премию Aviation Business Awards в номинации Aircraft Management Service Provider of the Year 2017, как лучшая компания рынка бизнес-авиации стран Персидского залива по темпам развития в сегментах управления воздушными судами и продаж самолетов деловой авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко

Quest Aircraft подвел итоги за девять месяцев текущего года

Американский авиапроизводитель Quest Aircraft подвел итоги производственной деятельности за девять месяцев текущего года. Согласно данным компании, в период с января по сентябрь 2017 года клиентам было передано 23 самолета Kodiak 100 на общую сумму в \$54,7 млн. В первом квартале заказы получили девять машин (\$22,1 млн), во втором – восемь (\$18,7 млн.), в третьем квартале было передано шесть самолетов (\$13,9 млн). Согласно данным производителя, в 2016 году клиентам были переданы 36 одномоторных турбовинтовых самолетов Kodiak, включая юбилейный двухсотый, поставка которого состоялась в декабре.

Генеральный директор компании Роб Уэллс отметил, что поставки Kodiak увеличиваются последние три года. «Растущий спрос на Kodiak требует расширение на 25% производственных мощностей. В сентябре прошлого года мы закончили работы по расширению нашего завода, однако продолжим инвестиции в будущем, так как ожидаем увеличение спроса уже в ближайшее время. Параллельно мы продолжим увеличивать наше присутствие на международном уровне, получая дополнительные сертификаты типа на ключевых рынках. Универсальность, надежность и производительность Kodiak делают его хорошо подходящим для различных миссий, и мы ожидаем увидеть, как эти рынки продолжают расти».

К слову, Kodiak постоянно совершенствуется. В 2014 году Quest сертифицировала новый интерьер и новое приборное оборудование (Garmin GFC 700 и интерьер Summit Executive). Также было получено разрешение FAA на увеличение максимального посадочного веса, на установку топливных баков TKS и дополнительных багажников KODIAK cargo pod. Дилерская сеть авиапроизводителя сегодня включает

центры во многих регионах мира. В планах – добавление по два центра ежегодно в течение следующих четырех лет в основном в странах Европы, Ближнего Востока и Индии, которые считаются ключевыми рынками сбыта.

Десятиместный самолет, оснащенный двигателем Pratt & Whitney PT6, особенно ценится за «внедорожные» возможности. Он способен взлететь с максимальным взлетным весом 3286 кг после 300-метрового разбега и набирать высоту с вертикальной скоростью более 6,5 м/с.

Quest Aircraft разработала три разных типа инте-

рьера самолета, способных ответить требованиям индивидуальных заказчиков. Компоновка Kodiak представлена в трех вариантах: Timberline, Tundra и Summit. Наиболее респектабельной версией является компоновка Summit, отличающаяся эксклюзивной отделкой.

Напомним, что весной 2017 года Quest Aircraft сертифицировал Kodiak 100 в Европе. Сертификат EASA стал юбилейным, пятидесятым для производителя. Quest Aircraft также назвал имя своего дилера в Европе. Им стала немецкая Rheinland Air Service GmbH (RAS) со штаб-квартирой в аэропорту Мёнхенгладбах, недалеко от Дюссельдорфа.



Под знаком “Супер” - новый семинар Клуба «Бизнес Авиация»

Соединение высоких технологий, стиля и чувства триумфа – таким остался в памяти всех участников семинар Клуба «Бизнес Авиация» 2017 года, состоявшийся в сердце столицы 15 ноября. В этот день всех приглашенных лиц в ресторане PESHИ, из чьих панорамных окон открывался вид на Кремль, ожидала приятная светская атмосфера, гастрономические изыски, насыщенная деловая и развлекательная программа, венцом которой стал финал Конкурса SUPER PA!

Традиционный семинар Клуба «Бизнес Авиация», имеющего многолетнюю высокую репутацию на

рынке VIP-трэвела, в этот раз начался необычно – с яркого и живого представления гостям специалистов Клуба участникам семинара. Именно они, благодаря своим многосторонним знаниям и талантам обеспечивают топовый уровень сервиса в формате 24/7! Первая часть программы, сфокусированная на новостях и трендах корпоративных продуктов и услуг класса «люкс», стала своеобразным путешествием по этапам поездки на отдых.

Как организовать поездку? Club Concierge, созданный на базе консьерж-службы Клуба «Бизнес Авиация» поделился своими рекомендациями, как правильно

организовать свой отдых, а также своими уникальными возможностями, которые позволят сделать поездку по-настоящему запоминающейся.

Откуда летим? Ответ на этот вопрос участники узнали из презентации А-Групп, познакомившись с нюансами работы терминалов деловой авиации на примере работы их FBO в Шереметьево и Пулково.

Чем из гастрономии побаловать себя в полете? Ресторан Peshi не только рассказал о возможностях своей кухни, выполняющей заказы также в интересах кейтеринга деловой авиации, но и позволил всем гостям в течение всего вечера оценить ее возможности, предложив самые разнообразные угощения.

Где отдыхать? Бренд люксовых отелей Jumeirah поведал о возможностях активного семейного отдыха на мальдивском курорте Jumeirah Vittaveli, а также представил свою новую роскошную резиденцию Royal Residence.

Как отдыхать? Представители яхтенной компании Ocean Breeze, пригласив участников в виртуальный вояж на супер-яхтах по самым интересным и эксклюзивным морским маршрутам, отметили важность предварительной тщательной и комплексной подготовки судна перед сезоном путешествий.

После перерыва программу продолжила специальный спикер, Марина Егорова, основатель проекта Smart&Talented, поделившаяся своими «лайфхаками» по использованию онлайн-приложений и сервисов, необходимых в работе любого личного ассистента. Главным спикером вечера стал Илья Сачков, глава Group-IB, компании-лидера по расследованию глобальных киберпреступлений. Его мастер-класс по актуальной для аудитории теме защиты личной



и корпоративной информации вызвал множество откликов среди собравшихся.

Триумфальным завершением вечера стал финал конкурса Super PA, который впервые проходил среди аудитории личных помощников по инициативе Клуба «Бизнес Авиации». Он был призван выявить самых находчивых и активных персональных ассистентов, отметить их достижения и потенциал. В итоге, после целого ряда различных вопросов, викторин, заданий от компаний-партнеров семинара

среди финалисток был выявлен победитель – Елена Мартынова, получившая супер уик-энд с перелетом бизнес-классом и проживанием в отеле Jumeirah Zabeel Saray в Дубае! Самые активные и старательные участники также получили приятные сюрпризы от кулинарной школы-студии Culinaryon и салона красоты Beauty & SPA Daviani. Затем всех гостей ждал торт от ресторана Hills, а также розыгрыш призов, предоставленных компанией «Millennium», винного партнера семинара, и отеля Jumeirah Vittaveli на Мальдивах. Все без исключения участники семинара

получили приятные памятные подарки, но главной ценностью стали эмоции, которые Клуб «Бизнес Авиация» подарил этим по-настоящему запоминающимся событием. Семинар, как всегда прошел интересно и полезно, позволив отдохнуть, пообщаться, узнать актуальную информацию, зарядиться энергией и получить новый толчок к профессиональному и личностному развитию!

[Все фотографии вечера](#)



Первый белорусский Пилатус

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft готовит передачу первого PC-12NG белорусскому клиенту. Как рассказали BizavNews в компании, речь идет о первой из двух заказанных машин. Первый самолет с бортовым номером EW-501LL был построен в 2017 году и получил уникальную ливрею, выбранную новым владельцем. Самолет имеет VIP-конфигурацию салона в компоновке 6+2. Передача машины назначена на следующую неделю. Второй самолет будет поставлен заказчику в конце 2017 году. В ближайшее время BizavNews подробно расскажет о новом белорусском PC-12NG.

Напомним, что за девять месяцев текущего года

швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft поставил заказчику 54 самолета общей стоимостью \$263,2 млн. (53 PC-12NG и один PC-6). В первом квартале было поставлено 12 самолетов (\$59,1 млн.), во втором – 19 турбовинтовых (\$93,6 млн.), в третьем – 23 машины (\$110,5 млн.). Для Pilatus Aircraft традиционно самым сильным кварталом остается четвертый, когда производитель передает заказчику около 50% всех произведенных за год самолетов. Таким образом, есть все шансы повторить успех прошлого года, а если принять во внимание начало поставок реактивного PC-24, то и улучшить эти показатели. Напомним, что стартовые поставки нового бизнес-джета PC-24 намечены на конец года, сразу же после полу-



чения сертификатов EASA и FAA. В прошлом году производитель передал клиентам сто самолетов: 91 PC-12NG и 9 PC-6. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$461,4 млн.

Как подчеркивают в Pilatus Aircraft, последний раз такой рекорд устанавливался в 2008-2009 годах. В компании это связывают не только с изменением ситуации на рынке, но и очень удачным дебютом PC-12NG 2016 модельного ряда. К сравнению, Pilatus Aircraft в 2015 году передал клиентам 70 турбовинтовых самолетов PC-12NG и четыре PC-6.

Сейчас самым емким рынком для PC-12 продолжают оставаться США, где эксплуатируется 1021 самолет (75%), далее идут Европа (158 и 12% соответственно), Австралия (62 и 4%), Южная Америка (31 и 2%) и Азия (26 и 2%).

В июле 2017 года Pilatus Aircraft в торжественной обстановке передал юбилейный, полторатысячный турбовинтовой самолет своему давнему партнеру – австралийской компании Royal Flying Doctor Service of Australia. Это стало одним из самых значимых событий 2017 года. Теперь же производитель ожидает сертификацию своего реактивного первенца PC-24, который позволит Pilatus открыть новую страницу своей истории.



Текущие тренды и вызовы на рынке бизнес-авиации в РФ и СНГ

Политическая и экономическая турбулентность, наступившая в 2014 году, не могла не отразиться и на рынке деловой авиации, оперирующей на постсоветском пространстве. Вместе с глобальными трендами в мире деловой авиации, которые отмечали эксперты, игрокам, работающим на рынке РФ, странах СНГ и Балтии, пришлось учитывать и сугубо «адресные» вызовы. Взаимодействие внутренних и внешних факторов во многом сформировало нынешнюю ситуацию, в которой можно выделить целый ряд значимых тенденций.

Один из самых очевидных трендов после 2014 года необходимо признать снижение общего благосостояния клиентского рынка. В итоге, свободный бизнес реже работает с бизнес-авиацией, и соответственно увеличивается доля клиентов, связанных с госкорпорациями и госсектором.

Помимо изменений в структуре клиентов, изменяется и структура ресурсов бизнес-авиации. Для авиакомпаний, которые работают на рынке РФ и СНГ, становится выгоднее владеть самолетами под российским флагом. Привлекательность российской регистрации заключается в предоставляемых преимуществах, таких как доступ в немеждународные аэропорты на территории России, упрощение оформления различных разрешений, снижение бюрократических барьеров при организации перелетов из РФ в Азию, страны СНГ.

Сжатие рынка безусловно повысило градус конкурентной борьбы. Одним из самых простых, но «невыгодных мер» стал демпинг брокерских услуг. Увлечение рядом игроков данным инструментом имеет и негативные последствия системного характера, приводя к снижению качества услуг, ухудшению восприятия бизнес-авиации как продукта среди клиентов.

Одной из последних тенденций в конкурентной борьбе, в частности в коммуникации с клиентом стали digital-инструменты. Многие компании создают свои приложения, помощь которых позволяет коммуницировать с клиентом напрямую через электронные платформы-агрегаторы. Часто для таких платформ-агрегаторов создаются приложения). Они позиционируют перелет бизнес-джетом как доступный вид услуг, предлагают стандартизированный набор услуг по конкурентной цене; все это направленно на снижение удельных издержек на один перелет.

Предлагаемые механизмы обязывают клиента либо платить ежемесячные или ежегодные членские взносы, либо заказывать определенное количество перелетов в период (месяц, год). Клиенту, использующему данные сервисы, предоставляются таким образом выгодные цены на аренду пассажироместа в бизнес-джете на ряд направлений; выгодные цены на аренду частного самолета по популярным направлениям.

Игроки рынка бизнес-авиации стремятся увеличить



Андрей Калинин, управляющий партнер Клуба «Бизнес Авиация»

свою прибыль не только за счет ценовой политики, но и за счет увеличения количества продуктов, которые предлагаются клиенту. К примеру, групповые перелеты предлагаются как отдельный продукт - jet-sharing или покупка пассажироместа в частном самолете. Разумеется, в данном продукте в отличие от классического чартера бизнес-джетом, предоставляемого индивидуальному или корпоративному клиенту, присутствуют определенные ограничения для клиентов, требующие от них соблюдения условий перелета нескольких пассажиров.

Устойчивой тенденцией за последнее время можно признать интенсификацию внутренних перелетов в России и других странах постсоветского пространства. Давление путем санкций, заявленная в ответ политика импортозамещения в немалой степени стимулировали развитие экономики регионов. Открытие и реструктуризация промышленных предприятий, девелоперские проекты и развитие туризма дали импульс к развитию бизнес-авиации в регионах РФ. Одним из ярких примеров можно назвать активное развитие кластера Сочи – за счет Сочинского инвестиционного форума, проводимых там фестивалей, Формулы-1 и других активностей. Аналогичная картина наблюдается и в отношении Восточного экономического форума, проводимого во Владивостоке. Рост количества рейсов бизнес-авиации на данный форум можно назвать маркером усиления интересов отечественного бизнеса в отношении всего Дальнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона. Вообще, между крупными экономическими событиями – форумами, саммитами, выставками – и активностью деловой авиации в России существует прямая корреляция, хотя безусловно здесь важнейшую роль играет личностный фактор в лице Президента. Везде, куда регулярно летает первое лицо государства, туда также регу-

лярно летает крупный и средний бизнес. Поэтому, например, Красноярский экономический форум не вызывает такого внимания со стороны деловых кругов, как международная промышленная выставка в Екатеринбурге INNOPROM, которую регулярно открывает В.В. Путин. В этом отношении четким показателем для деловой авиации является Петербургский Международный Экономический Форум. После спада в 2014 и 2015 гг., за последние два года можно констатировать постепенное увеличение количества рейсов, совершенных самолетами бизнес-авиации. Картина во многом схожая с саммитом в Давосе, где также наблюдался спад, сменившийся постепенным восстановлением и ростом числа чартеров. То есть это общеевропейский, даже глобальный тренд, которому Россия следует с 1-2х-годовалым опозданием.

Страны СНГ с активной экономической жизнью во много повторяют российские реалии. Баку, претендующий на активное деловое участие в бизнес-процессах, которые связывают Россию, Ближний

Восток, Европу и Центральную Азию, демонстрирует большой потенциал как региональный центр деловой авиации: в столице Азербайджана проходят переговоры представителей нефтяного бизнеса, а также проводятся развлекательные мероприятия – Формула-1 и др.

Политическая ситуация также повлияла и на развитие туризма в РФ и СНГ. Для бизнес-авиации стали актуальными такие направления как уже упоминавшийся Сочи, а также Алтай, Байкал, Краснодар, Крым. Чаше стали заказывать перелеты с туристическими целями в страны СНГ (Грузия, Армения, Кыргызстан). По опыту Зимней Олимпиады в Сочи в 2014 и Кубка Конфедераций в 2017 гг. следует ожидать бума в перевозках бизнес-авиации в связи Чемпионатом мира по футболу в следующем году. Остаётся надеяться, что узкие инфраструктурные и организационные места, важные для отрасли деловой авиации, организаторы успеют «расшить» к открытию Чемпионата.

Резюмируя, можно отметить наличие следующих четко наблюдаемых трендов, определяющих рынок деловой авиации на данном этапе:

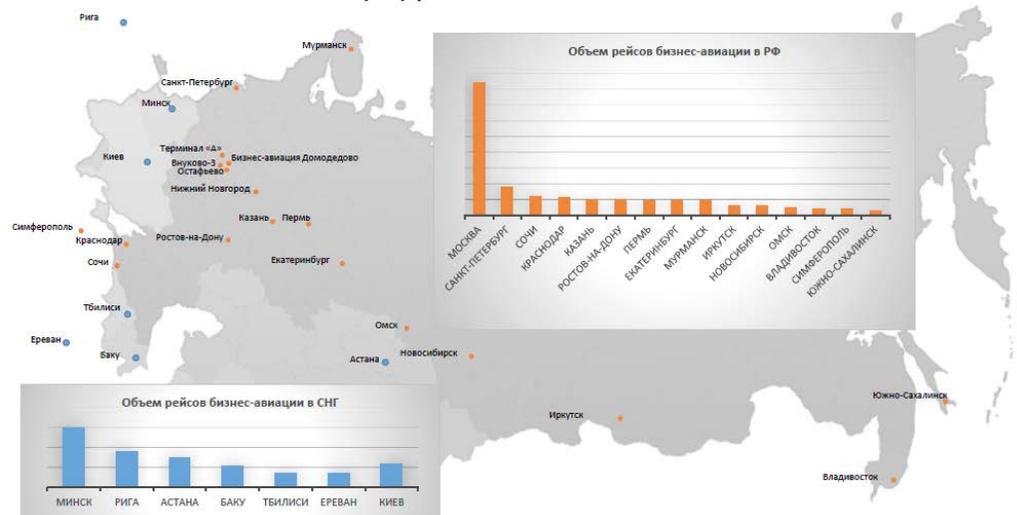
- Увеличение доли клиентов из госкорпораций как реакция на снижение благосостояния в целом;
- Повышение привлекательности российской регистрации частных воздушных судов;
- Использование в усиливающейся конкуренции как традиционных инструментов (демпинг), так и новых продуктов (глобальные электронные платформы-агрегаторы для бизнес-авиации);
- Увеличение доли рейсов деловой авиации внутри РФ и со странами СНГ как следствие развития экономики регионов
- Значимые события в сфере политики, экономики, спорта и культуры (ПМЭФ, ЧМ – 2018 и др.) как драйвер роста деловой авиации на постсоветском пространстве.

Андрей Калинин, управляющий партнер Клуба «Бизнес Авиация»

Развитие маршрутов бизнес-авиации в РФ и СНГ



Развитие маршрутов бизнес-авиации в РФ и СНГ



В кедах, джинсах и на частном самолете

Частные перелеты перестали быть люксовой услугой для олигархического круга, как это было в начале 2000-х годов. За последние шесть лет количество рейсов, вылетающих из Внуково (через этот аэропорт в России выполняется 90% рейсов бизнес-авиации), увеличилось в шесть раз.

Все началось с личных кабинетов на сайтах брокеров и формы заказа, которая предлагалась альтернативой бронированию через телефон (хотя предметное обсуждение потом все равно проходило по телефону). Потом появилось более десятка приложений для заказа «джетов» через интернет. Около трех лет назад цифровая волна докатилась и до России.

Но главное изменение коснулось состава аудитории. В 2017 году, по статистике «Вашего чартера», до 15% частных перелетов стало приходиться на людей, которых еще 10 лет назад было сложно представить на борту джета.

Недавно в СМИ горячо обсуждалась история основателя сервиса «Рокетбанк» Олега Козырева, который пришел на встречу с риелтором, чтобы осмотреть квартиру у метро Кропоткинская в Москве, которую сдавали за несколько сотен тысяч рублей. Козырев пришел в джинсах и свитере, а его девушка в кроссовках с надписью «Neu baby», и агент по недвижимости даже не пустила их в квартиру, захлопнув

перед ними дверь. В общем, такие же люди, как Олег Козырев (конечно, я не о нем конкретно, мы не можем называть клиентов по именам) сейчас не только арендуют элитное жилье, но и летают частными рейсами, и авиаброкеры, в отличие от риэлтеров, таким клиентам не удивляются.

Новое поколение предпринимателей

В 2010-х годах в России стало особенно заметно, как расширяется класс богатых людей. Теперь деньги можно заработать быстрее, благодаря высоким технологиям — не обязательно вкалывать всю жизнь, как раньше, поэтому аудитория бизнес-авиации молодеет и в нее вливаются, например, банкиры новой волны. Речь не о топ-менеджерах крупнейших финансовых организаций, вроде Альфа-банка (эти летают уже давно) или Газпрома (у них вообще свой авиапарк). Есть целая плеяда предпринимателей, которые в 2000-х годах открывали проекты, связанные с так называемым IT-банкингом, или карточными программами. Теперь бизнес состоялся, и они пожинают плоды своего труда.

К той же категории можно отнести российских пассажиров бизнес-авиации, которые в свое время инвестировали в IT-проекты, и до сих пор занимаются инвестициями, но жить переехали в Европу. Они регулярно летают частными самолетами внутри Европы, из Европы в Россию и обратно. Интересный новый сегмент — геймеры. Они тоже начали использовать частные самолеты: если команда киберспортсменов летит на турнир с призовым фондом в \$10 млн, то она вполне может себе позволить слетать чартером туда-обратно, потратив €30 000–€50 000, что мы и наблюдаем на практике.

Наличие интернета на борту стало обязательным. Раньше пытались смотреть фильмы онлайн, сейчас



связь нужна, в основном, для работы — для мессенджеров и новостных каналов. И хотя он очень дорогой (в районе \$9 за мегабайт), пассажиры не скупятся. Один из наших первых клиентов, крупный российский бизнесмен, требовал наличие интернета, независимо от стоимости, еще до того, как это стало явным трендом. Он очень часто летал в США, постоянно был на связи, и доплата за интернет в полетах исчислялась тысячами евро. В дальнейшем выяснилось, что этот пассажир стал одним из акционеров Facebook и нескольких других IT-гигантов, интернет для него стал инструментом инвестиций.

После кризиса 2014 года мы ожидали падения рын-



ка, но за счет новых клиентов он не просел. Впрочем, в денежном эквиваленте его объем снизился. Цены на перелеты с начала 2010-х годов упали примерно на 20%. Причина в том, что авиаброкеры, которые продают перелеты, стали конкурировать ценой. Но если разобраться, то на ценовую конкуренцию повлияли именно пассажиры-айтишники.

Брокеры частных джетов

Честно говоря, в бизнесе брокера нет ничего сложного. Около 90% всех чартеров бронируется через одну международную платформу Avinode. Чтобы начать, вполне достаточно научиться с ней обращаться, поработав у одного из действующих брокеров, а потом открыть ООО и сказать, что ты и сам брокер, поэтому сейчас в России около 50-ти авиаброкеров, среди которых и одиночки, и компании, где работают десятки человек. Самое сложно начнется дальше: предпринимателю надо искать клиентов, а этот процесс всегда держался на личных связях и лояльности. Брокеры и раньше могли конкурировать ценой, но если раньше эта стратегия не давала плодов, то с недавних пор вдруг заработала.

Старые клиенты чаще всего заказывали джеты через помощника, а те самые IT-предприниматели сами звонят, сами разбираются в самолетах и относятся к услуге легко: «Есть такой рейс? Сколько стоит? Полетели!». Эти клиенты поняли, что услуга не является такой уж эксклюзивной и стали требовать ее удешевления. Личные отношения, конечно, до сих пор играют роль, но клиент легко может поменять брокера и получить лучшую цену.

Эпоха высокой маржинальности прошла, и настала эпоха технологий. На старте этой эпохи появилось более десятка IT-стартапов, которые запустили бро-

керы. Aviaplaza, Aviadome, Charter Luxury, Flight List Pro, FlyEasy, Fly Victor, JetHunter, Jetsmarter, Jetonair, Stratejet — и это неполный список. Все они, так или иначе, обыгрывают две составляющих: заказ джета через сайт или мобильное приложение и снижение цены за счет оригинальной бизнес-модели.

К примеру, основанный в России стартап JetHunter (о нем подробно писал Forbes, но на данный момент сервис уже прекратил существование) выпустил платформу, где пассажиры заказывают рейсы, после чего авиакомпании бьются за клиентов в формате аукциона на понижение. Идея не сработала, и стартап сделал «пивот» и начал продавать рейсы Empty Legs. Так называют рейсы самолетов, которые уже доставили клиента к месту назначения и возвращаются обратно в аэропорт отправления пустыми.

Сейчас сыграть на продаже Empty Legs старается большинство технологических стартапов в бизнес-авиации. Есть даже авиакомпании, которые предлагают онлайн-бронирование джетов и предлагают Empty Legs в рамках только своего авиапарка, да еще и по членским взносам. Так делает, например, авиакомпания VistaJet, бизнес-модель которой напоминает что-то вроде закрытого клуба экономных пассажиров.

Наш проект GetJet, который мы запустили для профессиональных участников рынка — брокеров и турагентств, тоже эксплуатирует идею экономии, но немного по-другому. Система в автоматическом режиме комбинирует рейсы, заказанные в разных направлениях. Ее задача предотвратить появление Empty Legs и сразу удешевить оба рейса — и перелет самолета в другой аэропорт, и его возврат обратно. Если сделать это не удастся, то система ищет обычный Empty Leg.

Культура обслуживания

Впрочем, определить, какая бизнес-модель выстрелит и окажется самой массовой, пока невозможно. Загвоздка в том, что выходцы из IT-индустрии хоть и задают тон на рынке, но пока остаются в меньшинстве. Лишь треть пассажиров джетов сейчас готовы пользоваться онлайн-приложениями, а остальные по-прежнему хотят обсуждать перелеты через помощников. Впрочем, настоящие перемены очень скоро начнутся.

Молодые IT-предприниматели «раскачали» авиаброкеров, теперь мы «раскачиваем» остальных пассажиров бизнес-авиации и привлекаем новых. JetHunter пытался пересадить на джеты в том числе и пассажиров бизнес-класса, запустив совместную

кампанию с Aviasales. Еще один стартап — JetSmarter запускал широкую рекламную кампанию с приглашением медиаперсон (среди акционеров этого стартапа рэпер Jay-Z), предлагая «ловить» бесплатные перелеты на рейсах Empty Legs. Лет через пять кто-нибудь из нас, наконец, станет таким же сильным игроком, как Uber на рынке такси.

Один из наших топовых клиентов (входит в топ-50 Forbes) признался, что ощущение уникальности и эксклюзивности от полетов на джетах у него давно ушло, и даже присутствие других пассажиров, если оно снижает стоимость рейса, его не смутит. Скорее, наоборот, будет веселее в полете поболтать с предпринимателем новой волны, если он окажется попутчиком.

Александр Конинский, Forbes.ru



Фото: Дмитрий Петроченко

Travelmart: консьерж-сервис в путешествии — наша работа

В мире деловых людей, консьержи делают невозможное — реальным. А консьерж-сервисы нередко сотрудничают с туроператорскими компаниями, которые помогают им организовать бизнес-поездки и путешествия. [Travelmart](#) — один из таких туроператоров. С основателем и руководителем Travelmart, Иваном Самошиным, встретился Дмитрий Петровиченко.

— Иван, цены на билеты первого и бизнес-класса у вас одни из самых низких на рынке, как вам удается удерживать такой уровень? Что еще кроме цен вы можете предложить клиентам?

Мы прямые агенты всех авиакомпаний, члены IATA, имеем аккредитацию в ТКП. Во многих авиакомпаниях у нас есть доступ к конфиденциальным туроператорским тарифам, что позволяет нам продавать билеты зачастую дешевле, чем на рынке. Также мы имеем прямые договорные отношения с большинством аэропортов в России и за рубежом. Без посредников организуем обслуживание в ВИП-залах и услуги Meet&Assist, Fast track там, где они доступны. Так выстраиваются наши тарифы, одни из самых выгодных на рынке.

За 20 лет мы выстроили прочные отношения с партнерами и наработали серьезный опыт. Умеем

решать сложные вопросы, чем заслужили доверие многих клиентов, среди которых есть и брокерские компании из сферы деловой авиации, и консьерж-сервисы, и туристические компании из luxury-сегмента.

Всем профессиональным участникам рынка предоставляем более интересные тарифы, что позволяем зарабатывать и им, и нам, при этом не увеличивая цены для конечного клиента.

— Как решаете нестандартные ситуации с перелетами и ВИП-залами? Рейсы переносят, отменяют. У путешественника может возникнуть личный форс-мажор, и поездка может сорваться в последний момент...

Для нас изменение планов клиента — штатная ситуация. Работаем 24/7, без выходных — по любым вопросам с бронированием перелета или ВИП-зала клиент может сразу связаться с нами. В случае форс-мажора, когда билет нужно оперативно сдать или переоформить, — всегда приходим на помощь.

У нас большой опыт работы с корпоративными клиентами: организуем зарубежные мероприятия для сотрудников компаний, выезды топ-менеджмента. Естественно, тут всегда большое количество замен, переоформлений, вплоть до полной смены участников и переноса дат. Сотрудники Travelmart — профессионалы, умеют слаженно работать в сжатые сроки и четко знают, какой алгоритм задействовать в каждом случае. Работа в режиме 24/7 помогает нам решать все вопросы своевременно и без проволочки.

Для удобства клиентов, бронирующих ВИП-залы, нами создан личный онлайн-кабинет, через который



в несколько кликов можно создавать новые заказы, отслеживать статусы уже размещенных, вносить изменения, контролировать баланс взаиморасчетов, отправлять подтверждения или отменять заказы.

– Путешествие, отпуск, бизнес-поездка — это же не только перелет? Отель, трансфер, развлечения в путешествии вы организуете? Скажем, билет на концерт, чтобы развеяться после деловой встречи в Нью-Йорке — достанете?

Отели и консьерж-сервис в поездке — наша сильная сторона. За 20 лет работы мы выстроили отношения с большим числом luxury-отелей, которые можем рекомендовать самому требовательному клиенту. Вилла на Мальдивах, где отдыхают Принц Уильям и Кейт Миддлтон, бутик-отель в сердце Парижа с личным батлером, отель-дворец в Абу-Даби — вот несколько примеров объектов из нашей «коллекции».



А что касается реализации необычных проектов: менеджерам Travelmart есть чем гордиться. Пара примеров. Недавно для клиента разработали и провели день рождения в средневековом замке в Турине. Программа длилась 4 дня, сценарий сложнейший, требовалось задействовать каждого участника и не упустить ни одну деталь. Гостей разместили в подлинных интерьерах XV века, они участвовали в рыцарских турнирах, соколиной охоте. Действо завершилось грандиозным пиром, на котором все приглашенные были в средневековых костюмах, и над образом каждого работал стилист.

И это помимо «обычных» итальянских развлечений — дегустаций редких вин Пьемонта, SPA и охоты за белым трюфелем. Все запросы клиента были выполнены четко, без «невозможно» и «не успеем». Наш менеджер на месте следил за ходом праздника.

В общем, работать для галочки — это не для премиум-путешествий. Каждая мелочь в таком проекте важна — за нее отвечаем своей репутацией. Ну, и раз уж речь была о Нью-Йорке, билеты в Мет в день премьеры за 2 часа до начала спектакля — для нас интересная и выполнимая задача.

– А где предпочитают отдыхать ваши клиенты? Какие направления актуальны?

Карибы, в частности Сен-Мартен, Сен-Бартс, Барбадос, Ангилья. Майами и Лос-Анджелес привлекают светской тусовкой, шопингом, отличными пляжами. ОАЭ востребованы — лететь 5 часов, отели и пляжи — отличные. Мальдивы, Сейшелы, Маврикий — одни из самых популярных пляжных и дайверских направлений, куда клиенты выезжают многократно.

В Азию едут за необычными маршрутами. К храмам

Камбоджи, например. Впрочем, пляжный отдых в роскошных отелях Таиланда и Бали не менее популярен.

Конечно же, постоянно востребованное направление — страны Европы, где мы предлагаем отдых в лучших отелях, аренду вилл на побережье или шале в Альпах.

Мы держим руку на пульсе: следим за открытием новых отелей, туристическими новостями — обо всем рассказываем в нашем travel-журнале.

– С кем вам приходится сотрудничать больше, с прямыми клиентами или с другими профессиональными участниками рынка путешествий?

Думаю, соотношение где-то 50/50. Как я сказал в начале разговора, к нам обращаются многие брокерские компании из мира деловой авиации или консьерж агентства. Чаще такие обращения бывают за одиночными услугами: билетами на регулярный рейс или ВИП-залом, где мы можем предложить партнеру исключительно выгодные условия сотрудничества.

Прямые клиенты, с другой стороны, обычно обращаются сразу за полным комплексом услуг, где билет, ВИП-зал, проживание, все дополнительные услуги объединяются в законченную программу.

– Подытожим: вы берете на себя организацию любой поездки?

Да, клиенту остается только предвкушать отдых или готовиться к деловой встрече. Все организационные вопросы берем на себя, детали не должны волно-

вать клиента. Travelmart — действительно крупная и структурированная компания. Помимо команды менеджеров, которые работают непосредственно с клиентом, у нас есть и отдел загранпаспортов, и визовый отдел, и отдел ЖД-билетов. Мы планируем маршрут целиком внутри компании, собираем все вместе и предоставляем уже готовое решение. Еще раз сделаю акцент — мы всегда на связи, если понадобится.

– **Иван, спасибо за беседу. Очевидно, что нашим читателям полезно и даже выгодно**

познакомиться ближе с Travelmart. Ваш подход к делу созвучен тому, что нужно консьерж-сервисам премиум-сегмента и крупным брокерам бизнес-авиации.

– Дмитрий, спасибо, буду рад рассказать о нас подробнее и вам, и вашим читателям.

Больше идей для вашего путешествия:
journal.travelmart.ru
 Заказать путешествие: 7-495-935-83-31



vip-zal.ru
**ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ
 НА РЫНКЕ**
 Работаем
 с 2003 года

**24/7
 ПОДДЕРЖКА**

**БРОНИРОВАНИЕ
 VIP-ЗАЛОВ**
 в аэропортах Москвы и всего мира

Онлайн-заказ и личный кабинет

+7 (495) 509 60 99

Самолет недели

Владелец / оператор: **Stork Ltd / Flying Lion**

Тип: **Dassault Falcon 7X**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съемки: **октябрь 2017 года в Amsterdam Schiphol (AMS / EHAM), Netherlands**



Фото: Дмитрий Петрович