



На этой неделе BizavNews в очередной раз отправился «с инспекцией» в швейцарский Штанс, где расположено головное производство Pilatus Aircraft. С момента нашего последнего визита многое изменилось. Компания растет, и это видно невооруженным глазом. Началось строительство нового цеха, флагман PC-24, который еще в прошлом году относился более к разряду «дикивинок», теперь завсегда на заводе. Сейчас уже более десяти машин переданы заказчикам, еще два десятка готовятся к поставкам. В цехах видно много фюзеляжей будущих джетов.

В этой поездке нам действительно повезло. Мы детально познакомились с первым медицинским Super Versatile Jet, а именно так называют его сами швейцары, пообщались с оператором авиатакси Jetfly, досконально осмотрели самолеты и провели множество деловых встреч. Так что для Pilatus долгожданная эра реактивных самолетов уже началась.

Впрочем, легендарные турбопропы PC-12NG пока тоже не сдают позиций. На заводе по-прежнему достаточно активно передают заказчикам новые самолеты, и по итогам года производитель планирует поставить восемьдесят машин. Единственное что не изменилось – особая атмосфера небольшого швейцарского городка. Все те же приветливые горожане, величие снежных вершин и уют плодородных долин. Здесь одинаково хорошо работаете и отдыхаете, и просто невозможно делать некрасивые вещи. Поэтому и самолеты Pilatus напоминают о своем происхождении в каждом полете. И вот, что мы вам скажем – BizavNews обязательно прилетит сюда в апреле, а для чего? Скоро узнаете.



## UTC завершает приобретение Rockwell Collins

United Technologies Corp. (UTC) завершила сделку стоимостью \$30 млрд. по приобретению Rockwell Collins. Также корпорация сообщила о плане создания объединенной компании Collins Aerospace

стр. 24



## Сибирь, «АэроГео», PC-12...

Целью нашей поездки в гости к красноярской компании «АэроГео» стала первая годовщина начала эксплуатации Pilatus PC-12

стр. 25



## Emperor Aviation празднует пятилетие

Сегодня мы хотим поздравить Emperor Aviation, ее основателей и сотрудников с Днем Рождения и вспомнить вместе с ними, с чего все начиналось

стр. 27



## NAJET – Национальный агрегатор авиатакси

Появление новых клиентов требует от рынка создания нового (для России) сегмента авиаперевозок на самолетах бизнес-класса, перевозок за значительно меньшие деньги

стр. 29

Gulfstream  
G650ER



## Avangard Aviation – один из основных перевозчиков GetJet

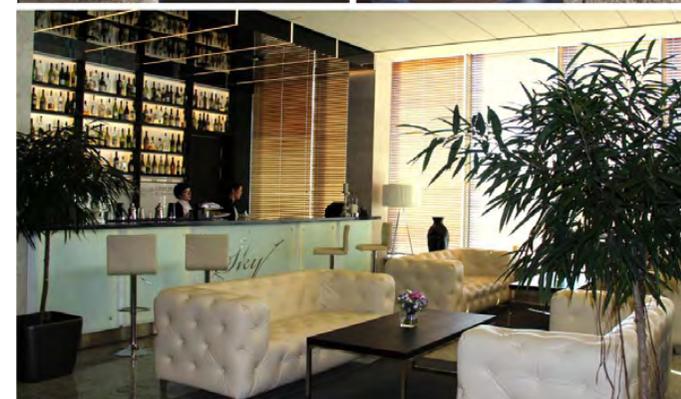
Каждый год на рынок выходят новые IT-проекты, которые претендуют на изменение расстановки сил на рынке деловой авиации, но лишь единицы добиваются реальных результатов. Примером одного из таких успешных проектов является компания GetJet, которой удалось в короткий срок интегрироваться в рынок деловой авиации и наладить взаимовыгодное сотрудничество с ключевыми игроками рынка.

Одним из основных партнеров сервиса является известный на рынке деловой авиации немецкий оператор Avangard Aviation, выполнивший в ноябре 20-й рейс для онлайн-платформы GetJet.

Комментирует совладелец сервиса GetJet Александр Конинский: «GetJet – это сервис по склейке рейсов деловой авиации. Наши клиенты – профессионалы рынка. Мы не можем позволить себе ошибку. Очень важно не только совершить удачную склейку, но и подобрать надежного оператора, чтобы рейс был выполнен на отлично. Выбор перевозчика всегда

обусловлен несколькими ключевыми показателями: скорость ответа на заявки, ценообразование, состояние флота, гибкость в непредвиденных ситуациях. Avangard подходит под все перечисленные критерии, поэтому регулярно получает подтверждения через наш сервис».

Исполнительный директор Avangard Aviation Михаил Кириллов в свою очередь отметил значимость IT-проектов в деловой авиации: «Мы пристально следим за развитием новых IT-проектов в деловой авиации. В течение нескольких лет на рынок вышло несколько интересных проектов, способных изменить индустрию. Одним из них, безусловно, является GetJet. В ноябре мы выполнили 20-й рейс для этого сервиса и очень довольны результатами нашего сотрудничества. Склейкой рейсов в высокий сезон занимается большинство участников рынка, но GetJet – один из немногих игроков, который дает стабильное количество подтвержденных склеенных рейсов и вне высокого сезона, что особенно ценно».



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

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

## IBAC продвигает свои стандарты в Азии

Международный Совет деловой авиации (IBAC) надеется, что стандарты IS-BAO/IS-BAH будут использоваться в качестве инструмента для помощи азиатским авиационным властям в разработке дифференцированных правил и стандартов для авиации общего назначения и деловой авиации (GA/BA).

Генеральный директор IBAC Курт Эдвардс сказал, что одной из самых больших проблем, стоящих перед бизнес-операторами в Азии, является законодательная база. Большинство стран в регионе не применяли стандарты ИКАО для GA/BA, включенных в Приложение 6, часть II, несмотря на то, что операторы бизнес-авиации приняли его.



«Вы видите, что у властей есть единый для всех подход, который не дифференцирован и не признает разные модели авиации. Таким образом, есть операторы бизнес-джетов, выполняющие правила коммерческих авиакомпаний, и мы считаем, что это неуместно», - сказал он изданию AIN.

IBAC хочет помочь властям разработать дифференцированные стандарты для GA/BA на основе стандартов и методических рекомендаций ИКАО (SARPS). Имеются такие примеры, такие как Бермудские и Каймановы острова, где IS-BAO используется в качестве альтернативного средства соблюдения требований. IBAC уже ведет переговоры с Управлением гражданской авиации Филиппин, которое объявило о планах разработки правил для GA/BA. «Мы также ведем переговоры с EASA по операторам, имеющим IS-BAO, чтобы удовлетворить большинство требований, если не все, для одобрения Part-NCC», - добавил Курт Эдвардс.

IS-BAO является международным стандартом для операторов, которые летают по всему миру, но Эдвардс отметил, что сейчас значительная часть операторов США имеют одобрение, поскольку видят ценность структуры IS-BAO и ее системы управления безопасностью. «В Европе, где процессы перронного контроля очень структурированы, IBAC видит, что операторы с IS-BAO обычно проходят такой контроль более просто по сравнению с теми, кто не имеет одобрения».

Он сказал, что хотя две трети операторов с IS-BAO находятся в США, в Китае уже есть 21 такая авиакомпания (32, включая Гонконг), а уровень отклика в Азии хороший. «Хотя здесь относительно небольшой размер флота, именно этот регион растет быстрее всего», - сказал Курт Эдвардс.

### ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ Москва Шереметьево



- ✈ Места стоянки для всех типов ВС  
на новом собственном перроне деловой авиации
- ✈ Слоты без ограничений и режимов  
в любое время суток
- ✈ 10 минут от Москвы  
новая дорожная инфраструктура

 **GROUP**  
FBO SHEREMETYEVO  
FBO PULKOVO

a-group.aero

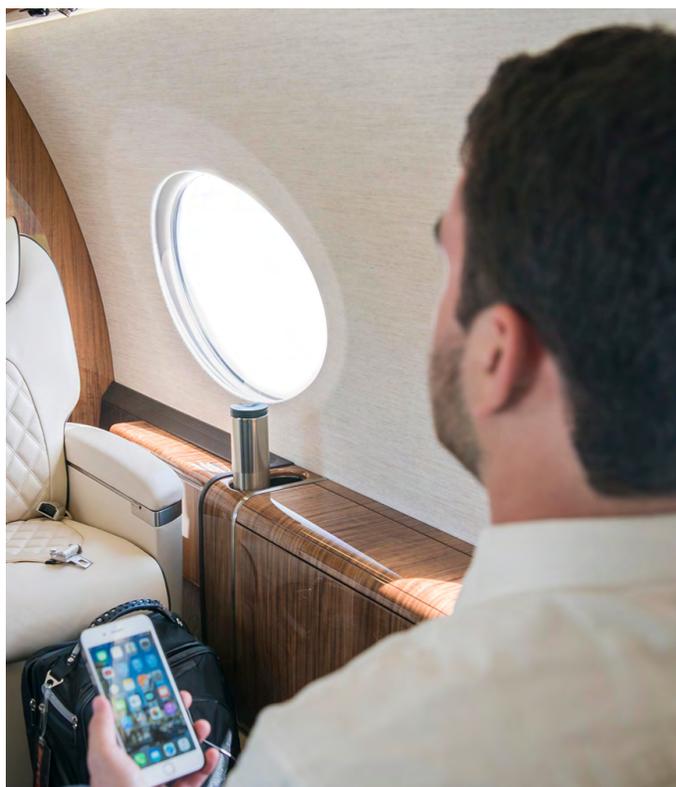
+7 (495) 981 38 26  
client@a-group.aero



## Satcom Direct укрепляет отношения с Inmarsat

Satcom Direct назначен поставщиком комплексных систем 1 уровня (Level 1 VAR) для сервиса Inmarsat Jet ConneX – решения для бесшовной связи в полете. Статус Level 1 VAR означает, что SD теперь может предоставлять услуги высокоскоростной передачи данных непосредственно компаниям бизнес-авиации. Это последнее развитие долгосрочных отношений SD и Inmarsat приносит пользу клиентам за счет расширения доступной поддержки и решений.

Новый статус Jet ConneX обеспечивает компании еще большую гибкость для нового решения SD Xperience, которое упрощает и улучшает связь и возможности



бизнес-авиации. SD Xperience – это новое, полностью синхронизированное комплексное решение, которое сочетает в себе услуги связи в салоне и кабине экипажа, оборудование для подключения и программное обеспечение. SD Xperience предоставляет специально разработанную технологию для удовлетворения уникальных, развивающихся требований бизнес-авиации, позволяя SD выводить на глобальный рынок деловой авиации индивидуальные решения, ориентированные на клиента. Теперь у клиентов SD есть прямой выбор поставщика связи через SD Xperience.

«SD был первым провайдером связи в деловой авиации, который предоставил свои услуги и передачу данных через два первых спутника Global Xpress от Inmarsat. Мы рады, что наше успешное партнерство продолжает расти, и мы стали ведущим поставщиком Jet ConneX для глобального сектора деловой авиации», - сказал Дэвид Гринхилл, президент SD. «Кроме того, собственные решения SD улучшают и оптимизируют работу Jet ConneX, обеспечивая непревзойденную производительность в полете. Эти эксклюзивные услуги SD позволяют операторам управлять и максимизировать пропускную способность, улучшать качество голосовых вызовов, определять приоритетность данных пассажиров и т.д.»

«Глобальная система связи Jet ConneX от Inmarsat получила беспрецедентный спрос на рынке деловой авиации с более чем 400 активациями на сегодняшний день по всему миру», - сказал Филипп Валаам, президент Inmarsat Aviation. «Наше успешное, давнее партнерство с SD является ключевой частью этого успеха. Мы уверены, что теперь, как поставщик Level 1 VAR, SD продолжит этот импульс, сделав JX в качестве краеугольного камня своего нового SD Xperience».

НАМ ДОВЕРЯЮТ



 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## ACS получила премию азиатской ассоциации деловой авиации

Лидер мировой чартерной авиации, компания Air Charter Service, была удостоена звания «Лучший чартерный брокер» на ежегодной церемонии вручения премии Icons of Aviation, организованной Азиатской Ассоциацией Деловой Авиации (AsBAA).

10 ноября всего было вручено 12 наград самым лучшим компаниям в области бизнес-авиации Азии, за которых голосовали члены AsBAA. Гала-ужин прошел в отеле Intercontinental в Гонконге.

Директор азиатского департамента VIP-чартеров Air Charter Service Джеймс Ройдс-Джонс получил награду от имени компании. Он прокомментировал: «Спасибо всем нашим партнерам и коллегам из отрасли, которые проголосовали за нас как за лучшего чартерного брокера Азии. В этом году мы отмечаем 10-летний юбилей в этом регионе, и эта награда – прекрасный подарок на день рождения! Это огромная заслуга всей нашей команды. Еще раз большое спасибо всем, кто проголосовал за нас».



## Flexjet Europe увеличивает трафик и парк

Flexjet Europe (европейская дочка Flexjet) за 10 месяцев текущего года смогла увеличить трафик на 150% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рассказал журналистам Кенн Риччи, глава Flexjet. В настоящее время парк компании в Европе представлен шестью легкими бизнес-джетами Nextant 400XTi, а в первом квартале 2019 года он увеличится до 12 машин. Также компания готова к эксплуатации Embraer Legacy 600, который ожидается в январе следующего года.

Кенн Риччи сообщил о том, что приобретенный АОС миланской компании Sirio позволит оператору комфортно чувствовать себя «после Brexit». Компания также имеет действующий сертификат эксплуатанта Великобритании. После приобретения Sirio Flexjet



Europe намерена развивать новые сервисы, о которых менеджмент компании расскажет в середине декабря.

Что же касается головной компании, то Flexjet сообщил о высоких операционных показателях в первой половине 2018 года. При этом, долевые и арендные продажи увеличились на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Продажи среди новых клиентов увеличились еще сильнее – на 76% в годовом исчислении. Кроме того, более половины (57%) новых клиентов Flexjet пришли по рекомендациям, что свидетельствует о сильной удовлетворенности существующих владельцев.

«За последние несколько лет компания Flexjet создала самый молодой парк в сегменте долевого владения, расширила обслуживание за рубежом и внедрила инновационные программы, такие как Red Label – премиум-предложение Flexjet. Результаты этих инвестиций ясны: устойчивый рост, в значительной степени обусловленный удовлетворенностью нынешних владельцев», – сказал исполнительный директор Flexjet Майкл Сильвестро. «Рост, которого мы достигли, – это только начало, поскольку мы каждый день стремимся стать ведущим мировым провайдером частных самолетов».

Flexjet Europe – не первый проект американских операторов в Старом Свете. В прошлом году Surf Air также официально начала полноценную работу в Европе. В соответствии с планами, Surf Air Europe к концу года расширит маршрутную сеть на большее количество пунктов назначения, включая Цюрих, Мюнхен, Люксембург и Милан. В следующем году в список Surf Air Europe войдут Женева, Дублин, Париж, Дюссельдорф, Берлин, Амстердам, Брюссель и Барселона.



- Новый регион
- Центр бизнес-авиации FBO RIGA



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

## Лауреатов премии «Крылья бизнеса» в 2019 году определит Экспертный совет

22 февраля 2019 года в ходе торжественной церемонии вручения премии за наивысшие достижения в области деловой авиации «Крылья бизнеса» будут объявлены лауреаты премии по итогам 2018 года. Премия учреждена Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации (ОНАДА).

Премия будет вручаться в 13 номинациях, в числе которых «Авиакомпания деловой авиации», «Оператор АОН (международное участие)», «Зарубежная авиакомпания деловой авиации», «Оператор деловой авиации – вертолеты (пассажирские перевозки)», «Инфраструктура для деловой авиации (терминалы и ангарные комплексы)», «Инфраструктура для деловой авиации – хелипорты», «Компания по

наземному обслуживанию», «Компания по техническому обслуживанию (международное участие)», «Компания по организационному обеспечению полетов (международное участие)», «Компания – брокер», «Сервисная компания в деловой авиации», «Кейтеринг в деловой авиации», «Проект года в деловой авиации России (международное участие)». Вне конкурса будет вручена премия «За особый вклад в развитие деловой авиации России».

В предыдущие годы возникало много споров о порядке присуждения премии; в некоторых случаях IT-технологии брали верх над производственными успехами и деловой репутацией. Несмотря на это, итоги первых премий все равно определялись личным голосованием членов ОНАДА и правления Ассоциации.

В этом году на сайте также можно будет поставить «лайк» одному участнику в каждой категории. Но решение о победителях примет Экспертный совет премии. Экспертный совет в составе 11 человек будет выбран членами ОНАДА. Информация о кандидатах в Экспертный совет будет собрана путем опроса членов ассоциации, совет будет сформирован по принципу большинства голосов. Определение обладателей премии пройдет непосредственно на церемонии. Это позволит сохранить интригу буквально до последнего момента.

Голосование на сайте – общее количество «лайков» каждого участника – будет иметь информационный характер, однако, Экспертный совет может принять эту информацию к сведению по своему усмотрению.

ОНАДА приглашает всех принять участие в премии, а членов ассоциации в выборе Экспертного совета, и желает всем успехов!



## В рамках Aerospace Science Week прошел мастер-класс по бизнес-авиации

23 ноября 2018 года в Московском авиационном институте в рамках V Международной недели авиакосмических технологий «Aerospace Science Week» глава российского представительства Глобал Джет Концепт (Global Jet Concept) Евгений Клочков провел мастер-класс «ТОП-5 стереотипов бизнес-авиации». Частная авиация позиционирует себя как приватная, закрытая отрасль пассажирских авиаперевозок. «Мы все же зависим от экономики. Бизнес-джет это инструмент бизнеса, если бизнеса нет, то нет и бизнес авиации как таковой», - рассказал маевцам Евгений Клочков.

На мастер-классе студенты МАИ узнали от эксперта о том, в чем заключаются главные отличия частной

авиации от гражданской, и по каким критериям частные авиаперевозчики осуществляют подбор сотрудников. Маевцы на примерах разобрали механизмы ценообразования в частной авиации, а также требования и стандарты в этой отрасли.

По окончании лекции Евгений ответил на многочисленные вопросы студентов, рассказал и об устройстве логистики авиакомпаний. Таким образом, в выступлении была раскрыта тесная связь двух направлений отечественной авиаиндустрии — гражданской и частной авиации, а по итогам выступления у студентов МАИ появилась возможность пройти стажировку в российском представительстве Глобал Джет Концепт.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Pilatus передал первый медицинский PC-24

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft в торжественной обстановке передал символические ключи от первого PC-24 в медицинской конфигурации. Первым эксплуатантом самолета в мире стал австралийский медицинский оператор Royal Flying Doctor Service, а ключи от самолета в штаб-квартире Pilatus Aircraft получала глава компании Ребекка Томкинсон. Самолет с заводским номером 105 вскоре отправится в Австралию.

Как поясняют в Pilatus Aircraft, медицинское оборудование для PC-24 было разработано и сертифицировано в партнерстве с швейцарской компанией Aerolite AG, специализирующейся на медицинских

интерьерах самолетов. Как комментируют в Royal Flying Doctor Service, преимущества нового реактивного самолета заключаются в низких эксплуатационных расходах и возможностью эксплуатации с коротких и коротких и даже необорудованных взлетно-посадочных полос.

Австралийский оператор выбрал конфигурацию с возможностью перевозки до трех пациентов и до четырех медиков (или сопровождающих) с медицинским оборудованием. Грузовая дверь обеспечивает легкую погрузку и разгрузку, а кабина по мере необходимости может быть переконфигурирована для максимальной гибкости оператора.



Фото: Дмитрий Петроченко

**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

## «ЮТэйр» – лучшая компания санитарной авиации

АО «ЮТэйр - Вертолетные услуги» стало обладателем первой Всероссийской премии в области санитарной авиации «Золотой час». Вручение награды состоялось 22 ноября в Казани в рамках проходящего в столице Республики Татарстан XI Вертолетного форума. Компания признана победителем в номинации «Авиационная компания санитарной авиации года» за успехи в сфере авиамедицины, достигнутые по итогам работы в 2017 году.

Вертолетные операторы Группы «ЮТэйр» в 2017 году выполнили крупнейший в стране объем работ по санитарной авиации: была обеспечена перевозка 5100 пациентов из труднодоступных населенных пунктов Ханты-Мансийского автономного округа, Тюменской и Омской областей, Красноярского и Хабаровского края, Республики Хакасия. Налет по санитарным заданиям достиг 6370 часов, что вдвое

превысило показатели 2016 года. В 2018 году компания продолжает активно участвовать в реализации приоритетного государственного проекта. В январе-октябре экипажи воздушных судов Группы «ЮТэйр» доставили в лечебные учреждения более 4000 человек, налет составил 4580 часов.

«ЮТэйр» исторически на протяжении многих лет выполняет полеты по санитарным заданиям в своем домашнем регионе – в Западной Сибири, оперативно вылетая туда, где счет идет на минуты. Госпроект существенно расширил границы санитарной авиации, и сегодня экстренную медицинскую помощь получают жители уже в 34 субъектах страны. Мы находим программу развития авиамедицины крайне позитивной и по-настоящему гордимся своей причастностью к благородной миссии спасения людей»,

– отметил генеральный директор АО «ЮТэйр - Вертолетные услуги» Андрей Ильменский.

Деятельность Группы «ЮТэйр» в области авиамедицины не ограничивается рамками государственного проекта. Экипажи компании обладают уникальным опытом экстренной медицинской эвакуации заболевших и пострадавших с удаленных промышленных объектов, в том числе с морских буровых платформ по заявкам предприятий топливно-энергетического комплекса. В рамках авиационного сопровождения международных миротворческих миссий парамедики и экипажи «ЮТэйр» оказывают первую медицинскую помощь потерпевшим и организуют их эвакуацию в лечебные учреждения. Компания сотрудничает с ООН по направлению медицинской эвакуации с 2011 года. За этот период было перевезено более 1400 человек.



## Деловая Авиация Шереметьево | FBO | Чартер



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

+7 495 234 26 42

## СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС увеличивает парк

ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС», входящая в состав SKYPRO GROUP, увеличила свой вертолетный парк на три машины. Речь идет о двух вертолетах Ми-8 и одном Leonardo AW139. Вертолеты базируются в Санкт-Петербурге, и по этой причине компания открыла здесь новый офис. «Новый офис открыт для лучшего взаимодействия с клиентами и обеспечения бесперебойного обслуживания флота компании, находящегося в СПб», - комментируют в компании. СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС продолжает расширять свой флот и в 2019 году планирует пополнить свой флот еще несколькими вертолетами.

Напомним, то в мае текущего года технический центр СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС получил официальный статус авторизованного центра по техническому обслуживанию вертолетов AgustaWestland A109S, A109E, AW109SP. В июне 2018 года в парк

СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС «пришел» еще один новый вертолет AW139 отечественной сборки, а штат авиакомпании пополнился высококлассными специалистами, прошедшими обучение в академии Leonardo в Италии, а также в швейцарском учебном центре Pilatus. Компанией также ведутся работы по аудиту и техническому сопровождению еще нескольких ВС марки Leonardo различных моделей.

Компания СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС активно ведет работы развитию авторизованного производителем, сервисного центра по обслуживанию самолетов Pilatus PC-12 совместно с российским авторизованным центром по продажам Pilatus – Nesterov Aviation. В рамках данного проекта уже получен сертификат на оперативное и периодическое техническое обслуживание самолетов, закуплен полный спектр необходимого оборудования, сертифицирова-

на собственная служба по расшифровке и обработке полетной информации для самолетов Pilatus PC-12 NG и получен сертификат авторизации от производителя.

SKYPRO GROUP – международная группа компаний, работает с 2006 г. и оказывает полный спектр услуг в сфере гражданской авиации. Основные направления деятельности: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг и менеджмент, наземное обеспечение, эксплуатация и техническое обслуживание вертолетов и самолетов. Офисы компании находятся в Москве, Санкт-Петербурге и Риге, а штат сотрудников составляет более 60 человек. SKYPRO GROUP - профессиональная команда специалистов с опытом работы и безупречной репутацией на рынке гражданской авиации.





*Searching for a Registry?*

Our experienced team are ready to assist you.

Tell me more 



## VIP Aviation исполнилось 10 лет

Грузинский провайдер наземного обслуживания VIP Aviation в этом году празднует десятилетний юбилей. В 2008 году компания впервые заявила о себе и начала процесс становления. В настоящее время VIP Aviation обслуживает несколько крупнейших компаний в мире.

История VIP Aviation берет начало в 2008 году. Тогда компания состояла всего из двух сотрудников. Команда начала работу несмотря на то, что не имела личного офиса, или машин для перемещения по перрону. 27 декабря 2018 рейс NetJets стал первым обслуженным VIP Aviation в Тбилиси. Доход составил 2019 долларов США. Спустя приблизительно год компания обслужила первый рейс в Батуми и уже несколько лет спустя в Кутаиси – 28 мая 2013 года.

К настоящему моменту VIP Aviation обработала более 2000 рейсов, а в 2017 году отпраздновала 150-й полет с VistaJet и сотый – с Silk Way Business Aviation. В этом году NetJets и VIP Aviation также отпраздновали двухсотый рейс.

Самым главным событием 2018 года для компании стал 10-летний юбилей, который праздновался в течение трех дней. В мероприятии приняли участие иностранные партнеры и друзья компании со всего мира. К празднованию присоединилось около 70 человек, чтобы признать особых лауреатов и выразить благодарность персоналу, которые внесли свой вклад в развитие компании. Событие включало в себя интересную программу, а также культурные развлечения.



# JETFLITE

*Мы превращаем Вашу обычную поездку в незабываемое путешествие!*



- ✈ Чартерные авиаперевозки
- ✈ Управление воздушными судами
- ✈ Медицинские рейсы
- ✈ Техническое обслуживание воздушных судов
- ✈ Грузовые авиаперевозки
- ✈ Уникальная конфигурация Challenger-604 до 18 пассажиров



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



Jetflite Московский офис  
Tel: +7 926 08 20 1 20  
evgeny.vorobyev@jetflite.fi

## Greenpoint поставляет второй BBJ 787-8

Американская компания Greenpoint Technologies выполнила комплектацию салона на втором Boeing BBJ 787-8. Неназванный владелец принял поставку широкофюзеляжного лайнера в VVIP-конфигурации в ноябре. По данным компании, пассажирский салон площадью 225 кв.м. (2420 кв.футов) удовлетворяет различные потребности пассажиров, имея и открытое пространство, и отдельные комнаты.

Особенности салона лайнера включают в себя отдельный люкс, оборудованный специальным лаунджем и офисом; главный зал, имеющий напольную плитку из стекловидного металла – впервые на 787; тренажерный зал; обширную зону для экипажа и большие сервисные помещения. Анника Виклунд, директор по дизайну Greenpoint, описывает интерьер как «очень красивый». По ее словам, он обеспе-

чивает «функциональность и адаптивность, объединяя новейшие технологии и роскошь как в лучших отелях».

Greenpoint Technologies выполнила комплектацию первого BBJ 787-8 в 2016 году для неназванного клиента. Этот самолет управляется китайской компанией Deer Jet. В настоящее время идут работы на третьем самолете данного типа, передача которого состоится в 2019 году. А в 2020 году Greenpoint планирует завершить свой первый BBJ 787-9. Этот лайнер будет иметь площадь пассажирского салона 258 кв.м.

По данным Boeing, на сегодняшний день продано 15 самолетов BBJ 787: 13 787-8 и два 787-9. Из них 12 уже поставлены в центры комплектации.



авиа  
бизнес  
групп

[www.aviagroup.ru](http://www.aviagroup.ru)  
[ops@aviagroup.ru](mailto:ops@aviagroup.ru)

+7 495 789 38 06

125445 Москва  
Ленинградское шоссе  
дом 65, строение 3

## 604XT получил первый STC

Компания Nextant Aerospace достигла первого этапа в своей программе Challenger 604XT: получение дополнительного сертификата типа (STC) на установку авионики Rockwell Collins Pro Line Fusion с сенсорными дисплеями. Последующие этапы будут включать в себя новую планировку салона, композитную внутреннюю обшивку интерьера со светодиодным освещением, увеличенные столы и улучшение летно-технических характеристик, таких как увеличение дальности на 500 миль и максимальной высоты с FL410 до FL450.

Программа 604XT разработана в сотрудничестве с Rockwell Collins и Bombardier. Возможности авионики Pro Line Fusion включают сенсорные экраны,

синтетическое зрение, WAAS/LPV, ADS-B Out. Опционально можно установить автомат тяги, а также FANS 1/A и ATN V1 (ранее Link 2000+).

По сообщению Nextant, первая поставка клиенту 604XT с обновленной авионикой состоится в следующем месяце. У компании в портфеле имеется более 25 заказов на модернизацию авионики. «У нас есть три самолета, готовые к монтажу, плюс еще семь запланировано до конца года», - сказал исполнительный вице-президент Nextant Aerospace Марк О'Доннелл.

604XT является третьей программой Nextant по восстановлению самолетов, наряду с 400XT и G90XT.



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

# JETVIP

Летаем выше других!



СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

## Президент Gulfstream награжден премией Wesley L. McDonald

Президент Gulfstream Марк Бернс стал лауреатом Премии Wesley L. McDonald 2018 года Национальной Ассоциации Аэронавтики в качестве выдающегося деятеля в авиации. Бернс, которому 58 лет, получил награду на церемонии ассоциации во вторник (27 ноября) в Crystal Gateway Marriott в Арлингтоне, штат Вирджиния.

Премия «Выдающийся государственный деятель авиации» была создана в 1954 году Советом директоров ассоциации для награждения «выдающихся американцев, которые своими усилиями в течение длительного периода времени внесли значительный вклад в аэронавтику и вызвали уважение к Америке и себе».

Наряду с должностью в Gulfstream, Марк Бернс выступает в качестве вице-президента материнской

компании General Dynamics. В должности президента Gulfstream, которую он занимает с июля 2015 года, Бернс сыграл важную роль в разработке и сертификации новых Gulfstream G500 и G600, а также в расширении поддержки клиентов Gulfstream. Он начал работать в компании в 1983 году в качестве оператора автоматизированного проектирования и работал во многих областях Gulfstream, включая Engineering, Product Support и Customer Support.

Марк Бернс, который получил степень магистра машиностроения в Южном университете Джорджии, будет председателем Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA) в 2019 году. В 2018 году он работает в качестве заместителя председателя GAMA и принимает участие в консультативном совете ассоциированных членов NBAA.



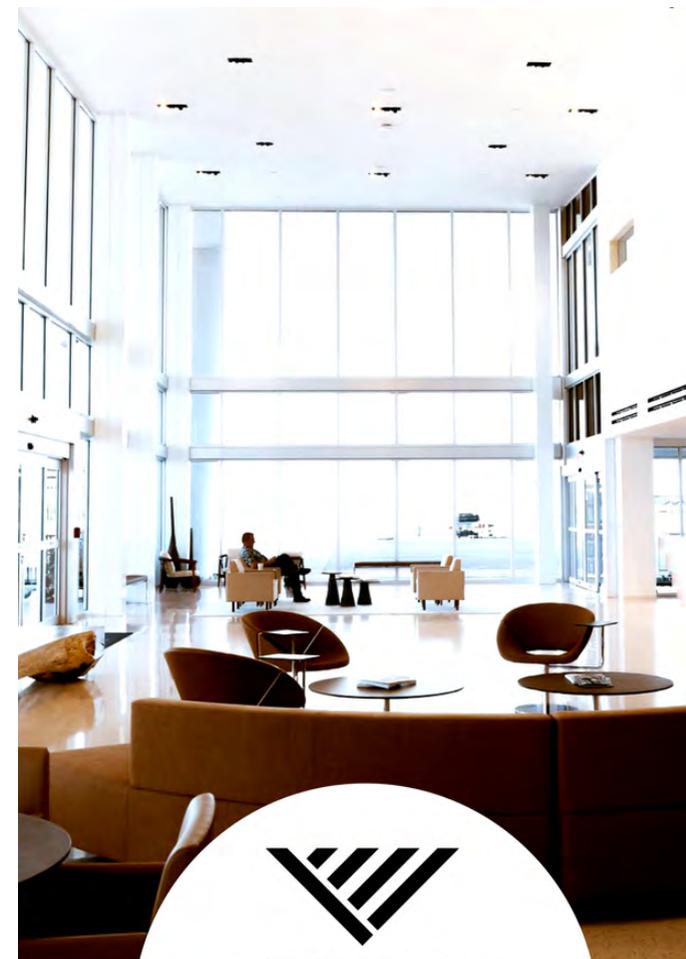
## Bestfly стал вертолетным оператором

Ангольский оператор Bestfly приступила к эксплуатации двух вертолетов Leonardo AW139. Воздушные суда будут базироваться в Луанде и выполнять рейсы на нефтяные промыслы в интересах нераскрытого клиента из нефтедобывающего сектора. Сейчас вертолеты внесены в АОС французской компании Heli-Union, но через шесть месяцев получают ангольскую регистрацию. В компании не исключают, что в будущем AW139 будут доступны и для выполнения чартерных рейсов.

В прошлом месяце Bestfly и французский вертолетный оператор Heli-Union создали совместное предприятие для удовлетворения потребностей нефтяных компаний в вертолетных перелетах внутри страны.

Ангола является вторым по величине производителем нефти в Африке, вслед за Нигерией.

Компания Bestfly (Bestfly of Angola) начала свою работу в январе 2010 года. Первоначально Bestfly занималась оказанием услуг в сфере бизнес-авиации, включая обслуживание пассажиров и наземное обслуживание в столичном аэропорту Луанды. Но бурный рост (конечно же, по африканским меркам) деловых перевозок на африканском континенте, спрос на добычу полезных ископаемых (прежде всего на алмазы) и, как ни странно, туризм, заставили владельцев компании существенно расширить перечень предоставляемых услуг.



**FBO**  
EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
TOP SELECTED FBOS

## В копилке Sky Valet Мадрид и Барселона

Французская сеть FBO Sky Valet выиграла тендер, объявленный управляющей испанскими аэропортами компанией AENA, на строительство FBO в Мадриде (Barajas Adolfo Suárez) и Барселоне (El Prat). С начала года бизнес-трафик в мадридском аэропорту превысил отметку в 4200 рейсов, а в Барселоне по итогам года ждут цифру в 3000 рейсов. Sky Valet планирует сразу же сертифицировать новые комплексы по стандартам IS-BAH.

В сентябре Sky Valet открыла очередной FBO в Испании. После победы в тендере на реконструкцию комплекса деловой авиации на острове Ибица в Sky Valet был разработан проект реновации, который был реализован менее чем за шесть месяцев. Как отмечают в Sky Valet, присутствие на острове Ибица усилит позиции компании на испанском рынке, предоставит клиентам первоклассный сервис и, воз-

можно, увеличит бизнес-трафик в аэропорту Ибица.

Sky Valet – это группа компаний, принадлежащая Aeroports de la Cote d'Azur, которая свою очередь управляет тремя аэропортами Лазурного берега (Ницца, Канны и Сан-Тропе). Сама группа разделена на две части. Первая управляет тремя аэропортами, вторая – сетью FBO. Четыре года назад группа решила развивать направление FBO, и сейчас мы видим одну из крупнейших сетей в Европе.

В настоящее время Sky Valet управляет 22 собственными FBO, еще в 28 аэропортах компания работает как супервайзер. Суммарный обслуживаемый трафик – более 37000 взлетно-посадочных операций в год, но это без аэропорта Ницца! В своем главном аэропорту Sky Valet бьет все рекорды – 70000 операций в год, и это при положительной динамике.



## VII ВВАФ: форум примет участников в 2019 году

1-2 августа 2019 года в Юрмале пройдет ставший традиционным, уже VII Балтийский форум деловой авиации (ВВАФ). Форум пройдет под эгидой Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА) и Латвийской Авиационной Ассоциации (ЛААА).

ВВАФ за годы проведения, начиная с 2012, стал важным событием и площадкой для общения представителей отрасли деловой авиации из России и стран Европы.

В 2019 году мероприятие будет посвящено двум клю-

чевым темам, одной из которых станут инвестиционные программы и развитие деловых отношений. В рамках форума для желающих также будет организовано посещение Международного аэропорта «Рига».

Как и ранее, рабочий день форума завершится приемом для участников, который будет организован в шатре на пляже Балтийского моря.

ОНАДА приглашает всех членов ассоциации и другие организации, занятые в деловой авиации, принять участие в VII ВВАФ и ждут встречи в Юрмале!



## GainJet нацелен на рынок среднеразмерных джетов

Следуя растущему спросу в регионе на чартерные рейсы малой и средней дальности, греческая GainJet Aviation, один из крупнейших операторов VIP-лайнеров в Европе, планирует в течение 10 лет расширить свой флот за счет среднеразмерных самолетов. Это решение является частью более широкой стратегии компании, которая имеет сертификаты АОС Ирландии и Греции, по расширению своего портфолио самолетов, услуг и операционных баз.

«Мы находимся в процессе введения в строй Bombardier Learjet 60XR, который будет добавлен в наш греческий АОС, чтобы удовлетворить локаль-

ный и региональный чартерный спрос, который вырос в последние месяцы», - говорит исполнительный директор GainJet Рамси Шабан.

Компания начала свою деятельность в 2006 году с VIP-лайнера Boeing MD-83. В течение двух лет флот вырос до 10 самолетов, в том числе суперсреднего Gulfstream G200, начального уровня Embraer Phenom 100, дальних G450, G550 и Boeing 757-200. «Это было очень напряженное время для чартерного рынка, потому что все хотели летать privately», - говорит Шабан.

Тем не менее, сытные годы были недолговечны. Когда в 2008 году произошел финансовый кризис, рынок резко изменился, а нижний сегмент пострадал наиболее сильно, что заставило GainJet отказаться от G200 и Phenom 100. «В то время многие операторы вышли из бизнеса, и нам пришлось адаптироваться, поэтому мы решили развить нишу верхнего сегмента рынка, сосредоточив внимание на VIP-перевозках и групповых чартерах. Хотя в этом сегменте есть свои проблемы, бизнес остается стабильным», - говорит Шабан.

GainJet сейчас имеет флот из 20 собственных и находящихся в управлении бизнес-джетов, включая традиционные джеты от Bombardier, Embraer и Gulfstream, а также несколько VIP-лайнеров Boeing.

В октябре во флот был добавлен Embraer Lineage 1000E, который стал первым частным самолетом с максимальной взлетной массой более 5700 кг (12 500 фунтов), зарегистрированным в реестре Ирландии с префиксом EJ. По словам Шабана, в начале нового года GainJet разместит в ирландском реестре еще два крупногабаритных самолета. GainJet также имеет заказ на G600, который планируется получить в 2020 году.

В ближайшем будущем компания планирует создать постоянную базу в Африке для работы на рынке медицинской эвакуации. «У нас с 2013 года есть временная база в Руанде. В настоящее время она обслуживается G550, но нет постоянного присутствия в регионе», - говорит Шабан. По его словам, вероятно, выбор падет на Руанду, поскольку она безопасна, стабильна и находится в центральной области. «Она будет дополнять наши другие медицинские базы в лондонском Станстеде и Кувейте», - добавил он.



## Осенняя рапсодия

20 ноября Клуб «Бизнес Авиация» собрал в ресторане Stage на свой, ставший уже доброй традицией, семинар лучших бизнес-ассистентов лидеров российской экономики. Собравшиеся стали не только участниками профессионального тренинга, но и почувствовали себя гостями светского вечера благодаря стильной атмосфере, гастрономическим изыскам и роскошным подаркам.

В первой части программы аудитории были представлены последние новости и тренды корпоративных продуктов и услуг класса «люкс». Клуб «Бизнес Авиация» сформулировал ряд простых, но эффективных рекомендаций по заказу чартера, обрисовал отличия и особенности летнего и зимнего сезонов, а также осветил возможности организации нестандартных маршрутов и популярные направления 2018 года. С особой гордостью компанией был презентован отчет о первом годе работы Super PA Club, который в формате регулярных встреч и активностей объединил лучших представительниц профессии, а также результаты специального HR Проекта The Assistants. JET24 заострил внимание гостей на важности профессионального менеджмента самолетов как гарантии успешного бизнеса. О том, как создать идеальный ивент, как выстроить при этом взаимодействие ивент-агентства и бизнес ассистента, рассказали руководители event-агентства DD Club. От бренда Bright Connection собравшиеся узнали об эксклюзивных возможностях отелей во Франции и Швейцарии: Evian Resort Lake Geneva, The Dolder Grand, Carlton Hotel St.Moritz, Tschuggen Grand Hotel, Valsana Hotel & Apartments.

После перерыва, во время которого гости за бокалом вина и других напитков из богатой линейки компании Moët Hennessey Russia, ставшей партнером вечера, смогли пообщаться со спикерами и поделиться сво-

ими впечатлениями, программу продолжили представители PNB банка. Они раскрыли интересные нюансы и возможности сотрудничества с европейским банком российских клиентов. Тематика гармонии карьеры и красоты, правильного питания в режиме работы 24/7, чрезвычайно важной для аудитории, было посвящено выступление специально приглашенного спикера Анны Макаровой, основательницы фитнес-студии Svelte, сертифицированного фитнес-нутрициолога. Большой отклик получило выступление Татьяны Поляковой - эксперта по вопросам международного этикета и протокола более чем с 20-летним стажем, автора курса по межнациональным коммуникациям, основателя школы хороших манер Generation TP в Монако - со своим мастер-классом «Как восхищать окружающих своими манерами и с легкостью заводить знакомства».

Ярким завершением семинара стал захватывающий финал, когда в формате «Вопросы к боссам» участники смогли задать самые каверзные и острые вопросы Андрею Калинину (Клуб «Бизнес Авиация») и Павлу Захарову (JET24) по интересующим темам индустрии ВИП-трэвела. Вечер увенчал традиционный торт Клуба «Бизнес Авиация» и розыгрыш призов от компаний Moët Hennessey Russia и Bright Connection.

Отдых, общение, актуальная информация, заряд энергии и новый толчок к профессиональному и личностному развитию – все это делает семинар Клуба «Бизнес Авиация» желанным и важным событием для персональных ассистентов всех клиентов деловой авиации.

Ссылка на все фотографии мероприятия:

[https://yadi.sk/a/7hdLC\\_nKzhO8w](https://yadi.sk/a/7hdLC_nKzhO8w)



## Пятилетний план не сработал

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aerospace обратился с просьбой к итальянскому Правительству о введении внешнего управления. На этот шаг топ-менеджмент Piaggio Aerospace пошел менее чем через год после того, как компания, принадлежащий инвестиционному дому Mubadala, одобрила стратегический пятилетний промышленный план, призванный обеспечить долгосрочную финансовую и операционную стабильность производителя.

В заявлении, опубликованном 22 ноября, Совет со-

гласился с тем, что план реструктуризации не сработал. В нем говорится: «Несмотря на приверженность и упорную работу каждого в Piaggio Aerospace, а также значительный финансовый вклад, внесенный на протяжении года акционером, план реструктуризации, утвержденный в 2017 году, не оправдался».

В заявлении отмечается, что сохраняющаяся неопределенность и текущие рыночные условия означают, что компания «уже не является финансово устойчивой». Поэтому Совет Piaggio Aerospace

принял «трудное решение подать заявку на введение внешнего управления, учитывая статус несостоятельности компании», - говорится в сообщении.

В прошлом году инвестиции головного акционера Mubadala составили 255 миллионов евро, которые были переведены в акционерный капитал Piaggio Aerospace. Согласно плану производителя, основной упор в ближайшие пять лет был сделан на два основных продукта: P.1NH и P.180 Avanti. Генеральный директор Piaggio Aerospace Ренато Ваги отметил, что повышенное внимание к программе P.1NH Hammerhead, современному многофункциональному беспилотному летательному аппарату (БПЛА), предназначенному для авиационного, морского и наземного наблюдения и разведки, весьма велико. «В настоящее время существует много стран, как в Европе, так и других регионах, у которых есть потребность в средневысотных БПЛА с большим временем полета. Мы предоставляем платформу, которая базируется на сертифицированном самолете, что делает его более привлекательным вариантом, так как сейчас ужесточаются требования к беспилотным летательным аппаратам. Для нас очень важен этот проект, так как низкий спрос на деловые самолеты вынуждает обращать внимание на другие сегменты рынка», - сказал он.

Тем не менее, место для P.180 Avanti в плане развития нашлось. Согласно документу, производитель разработает «новую стратегию и коммерциализацию программы P.180, включая оценку потенциальных возможностей партнерства». Сейчас в сегменте деловой авиации компания предлагает обновленный EVO. Третье поколение Avanti было запущено в мае 2014 года, и Piaggio надеялась этим самолетом вдохнуть жизнь в программу, которая стала жертвой кризиса в бизнес-авиации.



## Совершил первый полет третий Kopter SH09

Компания Kopter (ранее Marenco Swisshelicopter) приступает к летным испытаниям третьего опытного прототипа (PS3) легкого однодвигательного вертолета SH09. P3 и предсерийный P4 будут использоваться для получения сертификата EASA и последующего одобрения FAA. Поставки SH09, как ожидается, начнутся в следующем году.

Полет P3 длился 40 минут. «P3 сегодня продемонстрировал отличные, «зрелые» характеристики, я ожидаю, что Kopter сделает быстрый прогресс в развитии SH09», - сообщил Ричард Трумен, главный пилот-испытатель Kopter после полета.

SH09 позиционируется как единственный вертолет

в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передовой бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной. Вертолет SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, максимальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1020 л.с. и авионика Sagem.

«Kopter началась как инжиниринговая компания, но теперь она стала чем-то большим», - комментирует глава компании Андреас Лёвенштайн. «Мы очень довольны этой эволюцией». Основанная в 2007 году и имеющая в своей команде бывших сотрудников Airbus Helicopters, Leonardo и Bell Helicopter, Kopter утверждает, что SH09 является современной альтернативой семействам Airbus Ecureuil H125/130 и Bell 407.

Компания ожидает, что сертификация FAA для SH09 последует через шесть месяцев после европейского одобрения вертолета. Kopter видит большой потенциал на рынке США, на котором меньше ограничений операций на однодвигательных машинах по сравнению с Европой.

«США жаждет этот вертолет», - сказал главный клиент Marenco Кристиан Грас, который утверждает, что SH09 обеспечивает более эффективную альтернативу двухдвигательным вертолетам в скорой медицинской помощи, полиции, осмотре достопримечательностей и в других миссиях. SH09 также будет оснащаться лебедкой, и вмещает кроме пилота до семи пассажиров.



## «Свобода летать» по-бельгийски

Бельгиец Джозеф Ван Вайенберге (Jozef Van Waeyenberge) хотел слетать на своем вертолете в Санкт-Петербург – там друзья, красоты и архитектура. Однако, когда стало известно, что бельгийская сборная прошла отборочные туры и примет участие в чемпионате мира, планы стали более амбициозными, и в маршрут добавился Калининград. Джозеф летел со своим другом – он тоже частный пилот. Этап подготовки теперь включал в себя не только подготовку самого полета, но и большое количество разрешений, бумаг, согласований и писем.

«Что касается сложностей из-за ЧМ, - рассказывает Джозеф, - то завершив этап согласований, мы узнали, что авиационного бензина 100LL не бывает в тех аэропортах, куда прибывают гости чемпионата. Нам пришлось пересчитать топливо, учитывая возможные сильные встречные ветры. В результате мы решили поставить дополнительный бак еще на 60 литров топлива в резерв. Это давало нам около часа полета на всякий случай. Фактически, было лишь две ситуации, когда пришлось обратиться к этому запасу. В одном случае нам пришлось менять маршрут и идти в условиях сильного встречного ветра, а во втором речь шла о дополнительных маневрах в аэропорту, чтобы наконец получить место для посадки. Некоторые аэропорты редко работают с частными вертолетами и не знают, что гораздо больше топлива уходит именно на руление к месту стоянки и ожидание машины сопровождения Follow Me».

В планировании основная трудность заключается в том, чтобы знать, куда и какие документы вы должны подавать. Большую помощь оказали агентства, общественные организации, власти, посольства, консульства, торговая палата и комитет по организации ЧМ.

Евгений Кабанов – руководитель комитета по международному туризму АОПА-Россия: «Была проделана серьезная работа, с учетом всех особенностей периода проведения Чемпионата мира по футболу. Никто не был уверен, что все получится, поскольку ситуация и правила безопасности менялись и ужесточались. У пилотов были билеты на матч в Калининграде, где играла бельгийская сборная, но нам удалось получить разрешения также и на посещение Санкт-Петербурга. Там вертолет R-44 приземлился прямо в Пулково. Для этого нужно было получить от аэропорта слот, что было очень трудно во время Чемпионата».

Еще одной сложностью в путешествии через Россию была подача планов полета. Будучи опытными авиационными пилотами, пилоты выезжали из гостиницы за несколько часов, чтобы успеть все узнать и подать планы вовремя. Частным пилотам, которые не знают русского языка, невозможно было воспользоваться российским сервисом подачи планов в электронном виде. Путешественникам пришлось идти к сотрудникам аэропорта и просить их о помощи. Однако, там им тоже не сразу смогли помочь – практики подавать планы именно для малой частной авиации в больших аэропортах нет.

На одном из отрезков пути вертолет потерял радиосвязь – не смогли связаться со следующей диспетчерской зоной. Там не знали английского, а пилоты не говорят по-русски. К счастью, как рассказал Джозеф, в ситуацию вмешался пилот самолета, который был недалеко. Он перевел все сообщения и помог найти вертолету нужную частоту.

Маршрут футбольных фанатов получился весьма внушительным: Бельгия, Нидерланды, Германия,

Дания, Швеция, Норвегия, Швеция, Финляндия, Россия (Санкт-Петербург), Эстония, Латвия, Литва, Россия (Калининград), Польша и обратно через Германию в Бельгию.

Джозеф говорит, что путешествует по принципу «посетить хотя бы один раз». Так за последние годы он на вертолете был в Испании, Италии, летал на остров Патмос в Греции, посетил Турцию, Шотландию и Великобританию. Сейчас планирует путешествие в Африку.

АОПА-Россия благодарит за сотрудничество Федеральное агентство воздушного транспорта, ФГУП «Госкорпорация по организации воздушного движения в РФ», Pulkovo Airport St. Petersburg и администрацию Khrabrovo International Airport.



## UTC завершает сделку по приобретению Rockwell Collins

United Technologies Corp. (UTC) завершила сделку стоимостью \$30 млрд. по приобретению Rockwell Collins. Также корпорация сообщила о плане создания объединенной компании Collins Aerospace. Завершение сделки произошло вскоре после получения разрешения в Китае, заключительного из трех ключевых официальных одобрений. Одобрение Китая последовало за разрешением от США 2 октября и одобрением Европы 4 мая.

Объявленная 4 сентября 2017 года сделка является одной из крупнейших среди поставщиков авиационной техники, которая создаст «супер-поставщика», сочетающего портфолио UTC в сфере силовых установок и систем посадки, а также опыт Rockwell Collins в области авионики и интерьеров салонов. По словам Роланда Винсента, президента Rolland Vincent Associates и основателя JetNet iQ, комбинация Collins и UTC будет обеспечивать непревзойденный спектр возможностей в сегменте аэрокосмической техники. «Это будет гигант в гражданской и военной аэрокосмической промышленности».

Rockwell Collins будет присоединен к UTC Aerospace System (UTAS) с целью создания Collins Aerospace, сохранив хорошо зарекомендовавший себя бренд авионики, электроники и интерьеров. Collins Aerospace будет разбита на шесть основных бизнес-единиц: авиационные конструкции, авионика, интерьеры, механические системы, системы для различных миссий, а также силовые установки и системы управления. В компании будет работать 70000 человек в 300 местах по всему миру.

Новая компания получит годовой объем продаж в \$23 млрд. (на основании совокупных итогов в 2017 году) и коммерческий бизнес составит около 75% этой суммы, а на правительственные и военные

заказы придется остальная часть. Современные и перспективные решения составляют около 60% продаж. Имея 16000 инженеров, компания будет инвестировать около \$3,1 млрд. в год в исследования и разработки.

Келли Ортберг, которая была генеральным директором и президентом Rockwell Collins, станет генеральным директором Collins Aerospace, а президент UTAS Дейв Гитлин займет должность президента и

главного операционного директора. Штаб-квартира объединенной компании будет расположена в Уэст-Палм-Бич, штат Флорида. Производитель двигателей Pratt & Whitney останется отдельным подразделением в UTC.

UTC ожидает, что сделка позволит увеличить прибыль на акцию в следующем году и будет генерировать более \$500 млн. из-за синергии затрат в течение следующих четырех лет.



## Сибирь, «АэроГео», PC-12...

В гости к красноярской компании «АэроГео» мы едем с превеликим удовольствием. Здесь всегда тепло встретят, все покажут и про все расскажут. Ну прямо как в русской народной сказке. В прошлом месяце мы вновь отправились в [Красноярск \(Северный\)](#), а целью нашей поездки стала первая годовщина начала эксплуатации Pilatus PC-12 (PC 12/47). Красноярск встретил нас настоящей суровой сибирской погодой, но это совершенно не повлияло на наш настрой. Как и в прошлом году, мы были приятно удивлены достаточно активным трафиком. Здесь постоянно взлетали и садились вертолеты и самолеты. Кто-то прилетал с санзадания, а кто-то готовился к вы-

лету на многочисленные аэродромы Красноярского края или просто выполнял учебные полеты. Наш же герой, который получил фирменную ливрею компании, не стал исключением. Перед вылетом за пациентом в соседнее Шушенское, нам удалось поговорить с летным и техническим персоналом, который рассказал BizavNews, о том, как идет эксплуатация нового типа для компании.

И так. Машина была приобретена с вторичного рынка и перед приобретением, так сказать «долго простаивала на земле». Перед вводом в эксплуатацию на самолете силами швейцарских специали-

стов был выполнен необходимый комплекс работ, и воздушное судно было подготовлено к перегону на техническое обслуживание. После этого самолет перелетел в Швейцарию (Женева, RUAG), где прошел полный технический осмотр и приступил к полетам в Красноярске. За время эксплуатации в компании PC-12 уже налетал порядка 300 часов. Основная миссия для PC-12 – медицинские рейсы. «АэроГео» приобрела съемный медицинский модуль, который устанавливается в достаточно короткий промежуток времени.

Появление на рынке нового самолета не прошло незамеченным. Спрос именно на швейцарский турбопроп весьма высок. В отличие от тех самолетов, которые есть в распоряжении красноярских компаний, PC-12 имеет ряд существенных преимуществ. Это, прежде всего, дальность полета, рабочая высота и комфорт. Так, самолет без всяких проблем выполняет беспосадочные перелеты из Красноярска в Норильск, Игарку, Туруханск, при этом экономика самолеты весьма привлекательна. «Раньше для таких миссий мы делали выбор в пользу более крупных самолетов класса Ан-24, но с появлением PC-12 потребность в столь старых воздушных судах отпала. В медицинской конфигурации на PC-12 находятся два врача и пациент. В распоряжении медицинского персонала находятся дефибриллятор, система вентиляции легких и другие необходимые инструменты для оказания срочной медицинской помощи прямо в полете. Пилоты, практически не отмечают недостатков турбопропа. Самолет садится на гравийных аэродромах, взлетная и посадочная дистанция существенно расширяет географию применения. Пилоты отмечают хорошие летно-технические характеристики, легкость пилотирования и отличную авионику. Единственное условие – ангарное хранение», - рассказывают в компании.



Фото: Дмитрий Петроченко

Сейчас годовые формы самолет проходит в Женеве на производственных мощностях RUAG, а все остальное повседневное обслуживание, выполняется собственными силами. Но уже вскоре у компании появится альтернатива в ТОиР. Как мы ранее писали, на территории аэродрома «Доброград» во Владимирской области (около 250 км от Москвы) открылся авторизованный сертифицированный сервисный центр Pilatus, который уже помогает владельцам существенно сократить время и расходы на техническое обслуживание самолетов с российской регистрацией. Сервисный центр открыт на базе организации по ТОиР компании ООО «СКАЙПРО

ХЕЛИКОПТЕРС». Персонал сервисного центра прошел обязательное обучение в учебном центре Pilatus в г. Штанс и имеет богатый опыт работы с западной техникой.

Сейчас компания «АэроГео» также активно продвигает PC-12 и в качестве делового самолета. Благодаря возможности быстрой конвертации, воздушное судно быстро превращается в самолет представительского класса. Уже стали появляться и первые постоянные клиенты, как частные, так и представители государственных структур.

Как рассказал BizavNews Генеральный директор «АэроГео» Александр Мамаев, PC-12 – это новый шаг в развитии компании. «Прекрасная машина с отличной экономикой сможет существенно увеличить области применения авиации. Он одинаково хорош в качестве чартерного самолета и просто великолепен в качестве летающей скорой помощи. Именно этот сегмент мы особенно активно развиваем, получая поддержку на всех уровнях. В прошлом году на долю медицинских вылетов пришлось более 25% всех рейсов», - говорит он.

А как отметил управляющий партнер компании Nesterov Aviation Евгений Окладников (официальный дилер швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России), потенциал этого самолета на российском рынке огромен. «Применение PC-12 действительно разнообразно. Это может быть и воздушное такси для менеджмента в конфигурации салона «шесть + 2 VIP», и незаменимый самолет для корпоративной, служебной, а также санитарной авиации, или же оптимальный вариант для перевозки грузов, поисково-спасательных операций и прочих разнообразных миссий. Немаловажным фактором является и то, что именно благодаря своей универсальности, самолет PC-12NG может взлетать и приземляться где угодно, включая грунтовые взлетно-посадочной полосы длиной всего в 700 метров, обеспечивая при этом превосходную управляемость. Еще одним достоинством PC-12NG является его великолепная топливная экономичность (стоимость летного часа). Крейсерская скорость PC-12NG составляет 280 узлов (528 км/ч), а герметизированная кабина обеспечивает эксплуатационный потолок до 30 000 футов (9144 м)», - комментирует г-н Окладников.



Фото: Дмитрий Петроченко

## Emperor Aviation празднует пятилетие

*В последних числах ноября мальтийский бизнес-оператор Emperor Aviation отмечает пятилетие своей работы на рынке. Впрочем, называть Emperor Aviation исключительно мальтийской компанией можно весьма условно, ведь большинство клиентов компании – выходцы с постсоветского простран-*

*ства, а планы, которые были озвучены нашей редакцией, говорят о стремлении топ-менеджмента еще более тесно работать не только в самой России, но и создать на нашем рынке принципиально нового регионального перевозчика. Но обо всем по порядку. Сегодня мы хотим поздравить Emperor*

*Aviation, ее основателей и сотрудников с Днем Рождения и вспомнить вместе с ними, с чего все начиналось.*

*Для справки: Emperor Aviation входит в группу компаний Aim of Emperor и специализируется на менеджменте воздушных судов в интересах частных владельцев. В прошлом году общий оборот средств группы составил 100 млн. евро, а портфель активов, которыми группа управляет, преодолел отметку в 500 млн. долл. Сейчас парк оператора состоит из 13 самолетов, включая флагманы Gulfstream G650. На подходе второй G650 и Global 5000. Компания имеет 7 офисов и 150 сотрудников. Головная штаб-квартира расположена на Мальте, а ключевые представительства в Москве, Лондоне, Алма-Аты. Также у Emperor Aviation есть украинский партнер Sky Handling, который специализируется на наземном обслуживании воздушных судов.*

### **Ираклий, как все начиналось?**

#### **Ираклий Литанишвили, основатель и со- бственник Emperor Aviation**

2013 год был своего рода переходным периодом для многих, кто тогда работал в зарубежных авиакомпаниях, специализирующихся на деловой авиации. Костяк будущей команды Emperor Aviation сформирован из сотрудников английской компании Ocean Sky, которая к тому времени прекратила свое существование. Это было тяжелый период, в который приходилось молниеносно принимать решения, от которых зависело многое. И то, насколько отлаженными и безукоризненными будут полеты в интересах наших клиентов, и то, какой путь выберем мы сами. В результате, мы не только выстояли, получили собственный сертификат эксплуатанта, но и серьез-



но укрепились на рынке, стали законодателями построения авиакомпаний на Мальте. Более того, наши позиции позволили создать целую плеяду профильных компаний с сопутствующими услугами для деловой авиации. Я не преувеличу, если скажу, что сейчас мы вновь стоим на пороге качественно-го рывка – открытия абсолютно нового для России авиационного проекта.

Оглядываясь назад, хочу добавить, что из нашей команды, которая стояла в начале пути, некоторые ребята по-прежнему работают в компании. И сегодня было бы правильно дать слово им, так как к нашему первому юбилею мы пришли благодаря совместным усилиям и поддержке друг друга.

Это Евгений Синенко и Гиви Ткемаладзе, они ведут профильный бизнес, связанный с авиационным топливообеспечением и хендлингом. Руководящая позиция у Ирины Корчагиной, которая стояла у истоков и принимала самое активное участие. Также у нас работают Рустам Курджиев, Михаил Серебряков, Елизавета Зуева, Сергей Жаров. Все они были с начала основания компании. Кроме ребят из Москвы хочется отметить Кахакбера Сирбиладзе и Ханса Пфайфера, которые сейчас занимают должности постхолдеров. Отдельное спасибо Аммру Шалади, принимавшему важное участие в становлении авиакомпании.

**Ирина Корчагина, директор московского представительства Emperor Aviation и член Совета Директоров**

За эти пять лет мы прочно встали на ноги и можем двигаться к новым проектам. Конечно, когда ты развиваешь свой собственный бизнес, ты переживаешь и отдаешь ему больше, чем другие сотрудники. Ты

отвечаешь за слаженную работу всех департаментов, видишь, где компания была вчера и где ей надо оканзаться завтра. Но при этом, наша команда – это dream team, где ты уверен в каждом сотруднике, где каждый болеет своим делом и находится на своем месте. И только потому, что за спиной стоит сильная команда, которая как часы выполняет daily business, есть возможность сосредоточиться на других проектах. За эту возможность диверсифицировать бизнес, не теряя при этом в качестве, я хочу поблагодарить сотрудников Emperor Aviation и пожелать всем нам новых смелых проектов!

**Евгений Синенко, руководитель операционного отдела компании Fuel For You**

Наша работа – это возможность раскрыть свои профессиональные навыки и преумножить ранее приобретенный опыт. Для меня одним из главных и немаловажных условий работы стала «здоровая» атмосфера: взаимоотношения сотрудников, отклик руководства и, в целом, настроение в офисе. На мой взгляд, определенно, достигнуты ранее поставленные цели в развитии, что, несомненно, дает заряд энергии двигаться дальше и дальше. Хочется пожелать нашей команде расти большой, не быть лапшой! :)

**Елизавета Зуева, Key Account Manager, Emperor Aviation**

За что мне нравится моя работа? Очень интересный опыт решения не всегда стандартных задач, общение с очень разными людьми и постоянная возможность узнать что-то новое. Когда я пришла в компанию, то не имела ни малейшего представления о бизнес-авиации, благодаря людям рядом удалось погрузиться в эту сферу и изучить многие аспекты. При этом всегда остается место для новых проектов и, если есть

желание, руководство готово поддержать в стремлении изучить что-то новое. Хочу пожелать всем нам не останавливаться на достигнутом, и чтобы Emperor Aviation всегда была синонимом эксклюзивного и качественного сервиса.

**Михаил Серебряков, руководитель отдела материального обеспечения группы компаний Aim of Emperor, представитель во Внуково-3**

Для меня Emperor Aviation – это возможность самореализации, заработать денег, принести пользу другим людям и сделать их немного счастливее. За пять лет я получил бесценный опыт и профессиональный рост. Надеюсь, что на достигнутом мы не остановимся и будем впереди всех на несколько шагов!

**Елена Власова, руководитель службы сервиса**

Работа – это удовольствие. Любимая сфера, возможность применять и развивать уже приобретенные навыки. И, конечно, это удовольствие от общения с людьми, которых ценишь, уважаешь и любишь. Именно работа в этой команде лично для меня разрушила все стереотипы об офисной работе в ее классическом понимании. Нашей компании я желаю, конечно, дальнейшего развития и процветания, чтобы при этом непременно сохранилась эта особенная атмосфера, которая удивляет и воодушевляет новых сотрудников! Очень приятно слышать от коллег из других компаний: «Что-то я часто слышу об Emperor Aviation, у вас и правда так хорошо?» :-)

*Редакция BizavNews искренне поздравляет коллектив Emperor Aviation и всю группу Aim of Emperor с пятилетием флагманской компании и желает чистого неба, расширения парка бизнес-джетов и достижения самых амбициозных целей!*

## «NAJET» – Национальный агрегатор авиатакси

Так сложилось, что российская бизнес-авиация очень далеко продвинулась в части капитальных инфраструктурных проектов (терминалы, ангарные комплексы), а вот ее летная часть, связанная с наращиванием разнообразного флота самолетов российскими авиакомпаниями бизнес-авиации, не балует нас интересными и громкими событиями. Инвестиции иностранных компаний, которые любят «поохотиться» на нашем рынке, в эту область транспорта практически равны нулю. И в этой ситуации появление новых стартапов в России

вызывает большой интерес. Тем более, что за реализацию проекта с веселым названием «NAJET» взялась сильная команда, а возглавил ее Михаил Гитов – человек хорошо известный в отечественной бизнес-авиации. Среди других он стоял у истоков деловой авиации, запускал успешные проекты и возглавлял крупнейшие компании в этой сфере. Михаил является Вице-президентом ОНАДА, создателем ежегодной премии «Крылья бизнеса». Так что есть все основания полагать, что проект «NAJET» будет удачным.



Офис компании NAJET. В роли перегородки часть фюзеляжа Ту-134 с дверью и оригинальные часы, сделанные из среза мотогондолы для двигателя ПС-90

**Прежде, чем я очень подробно спрошу Вас о проекте «NAJET», поделитесь своим видением. Что вообще происходит на рынке бизнес-авиации. Почему Вы решили, что именно теперь настало время осуществить реализацию проекта авиатакси? Почему именно сейчас говорить об этом стало своевременным?**

По аналогии с автомобильным транспортом (много дешевых автомобилей, меньше бизнес-класса и совсем мало эксклюзива), мировая бизнес-авиация устроена так же. Очень много самолетов легких и недорогих, меньше – более тяжелых и более дорогих, и совсем мало – самолетов дальнемагистральных и очень дорогих. Соответственно в мире более популярны легкие и более доступные самолеты. Чем дороже самолет, тем меньшим спросом он пользуется. Я имею в виду количественные показатели. Это нормальная и правильная сегментация рынка.

Но рынок России устроен по-другому. Он родился в начале 90-х годов, очень быстро и одновременно с классом так называемых олигархов и при полном отсутствии среднего класса. Именно поэтому рынок стал наполняться в первую очередь наиболее дорогими самолетами. Даже в 2017 году самым популярным (по количеству операций) типом во Внуково-3 являлось семейство Bombardier Global Express. То есть, на нашем рынке преобладают тяжелые или средние самолеты и практически отсутствуют в перевозках легкие джеты.

Но уже можно говорить о том, что в России изменился «портрет» клиента. Сформировался и продолжает численно увеличиваться реальный средний класс. Это, например топ-менеджеров компаний, которые имеют легальные высокие доходы, систему бонусов и

могут позволить себе использовать бизнес-авиацию, когда это рационально и удобно. Например, отвезти семью на летний отдых на Кипр, или с друзьями вкладчину слетать в Сочи на выходные. Но для них было бы затруднительно брать большой и дорогой самолет. При этом они вполне могли бы воспользоваться недорогим легким джетом.

В крупных компаниях в бюджеты стали закладывать расходы на авиаперевозки на бизнес самолетах для деловых полетов менеджмента.

Таким образом, появление новых клиентов требует от рынка создания нового (для России) сегмента авиа-

перевозок на самолетах бизнес-класса, перевозок за значительно меньшие деньги. Так мы и подходим к понятию АВИАТАКСИ. Имеется в виду недорогая перевозка, но со всеми признаками и комфортом перевозки на бизнес-джете. Важным преимуществом является использование специальной инфраструктуры (терминалы, VIP-залы), и это должно быть сохранено. А вот самолет может быть меньше и дешевле, класс обслуживания на борту скромнее, цены за обслуживание оптимизированы и уменьшены. Система продажи перевозок должна быть удобна и доступна, а отчетные документы о перевозке соответствовать требованиям российского бухгалтерского учета. Именно этот сегмент мы и хотим создать.

Причем, мы считаем, что рождение такого формата перевозок привлечет большое количество клиентов, ранее традиционно использовавших более дорогие самолеты.

### ***Хорошо, Михаил, расскажите, в чем суть проекта?***

Учитывая выше сказанное, мы решили, что пришло время воспользоваться плодами развития цивилизации и перейти в сферу электронной интернет-торговли. А говоря простым языком, мы активно работаем над созданием программного обеспечения, которое позволит клиентам на портале [NAJET.RU](http://NAJET.RU) в режиме ОНЛАЙН просматривать возможные варианты полета, бронировать выбранный вариант, заказывать дополнительные сервисы, оплачивать авиаперевозку, оформлять именные электронные билеты и посадочные талоны.

Это как раз то, что на новомодном языке называют словом – АГРЕГАТОР. Для простоты, например «UBER» – агрегатор автомобильного такси, а «NAJET» – агрегатор АВИАТАКСИ. Крайне важно понимать, что я говорю не о «псевдоонлайн» продажи, а о реальном ОНЛАЙН сервисе! А слово «национальная» система АВИАТАКСИ обозначает, что наш проект не международный, он разрабатывается с учетом норм российских ФАПов только для российских коммерческих авиакомпаний и самолетов, которые должным образом импортированы в РФ и могут использоваться без ограничений для легального выполнения коммерческих авиаперевозок.

***Отлично, но откуда «NAJET» будет брать или получать реальную информацию, чтобы сформировать реальное онлайн предложение по конкретному запросу клиента?***



На открытии офиса компании NAJET  
Дмитрий Петрович, портал BizavNews, и Михаил Титов, компания NAJET

Спасибо за вопрос! Вы «зрите в корень». Конечно же, портал продаж «NAJET» в интернете, который будут видеть клиенты – это лишь верхушка огромного айсберга. Очевидно, что основной частью продукта будет являться программное обеспечение, создаваемое нами в рамках проекта для российских авиакомпаний бизнес-авиации, которые согласятся перейти на продажи своего флота через «NAJET». По сути, речь идет о программе управления и автоматизации производства авиакомпании. Именно кропотливая и точная работа персонала авиакомпании в этом софте и позволит получать из него объективную информацию о реальной возможности (или невозможности) формирования конкретного предложения на

выполнение рейса по запросу клиента. Программа принимает решение о возможности подтверждения запрошенного рейса или выдает другое расписание, максимально приближенное к запрашиваемому. Решение рождается с учетом информации о плановых работах по техническому обслуживанию и текущей исправности самолета, расчета рабочего времени и отдыха экипажа, сертификационными данными авиакомпании, другими уже выполненными или планируемыми (проданными ранее рейсами) и многим другим параметрам. А стоимость рассчитывается также автоматически на основании финансового алгоритма, заложенного коммерческой службой авиакомпании. Так, например, регулируется

стоимость летного часа в зависимости от продолжительности полета, учитывается уровень цен в аэропортах, устанавливается цена за простой самолета в ожидании пассажиров и так далее. Программа будет функционировать на облачных технологиях и предоставляться авиакомпаниям – участникам проекта – безвозмездно! При этом «NAJET» берет на себя круглосуточную техническую и диспетчерско-коммерческую поддержку.

***Но ведь есть еще и много внешних факторов, которые определяют возможность выполнения рейса. Как автоматизируется их учет?***

Опять в точку! Конечно же, внутренней информации авиакомпании недостаточно для ответа за запрос. Программа будет использовать большое количество дополнительных входящих онлайн-сервисов, которые позволят полностью сформировать предложение. Среди них, например такие, как FLIGHT PLANING, который будет рассчитывать техническую возможность выполнения полета с учетом типа самолета, дальности, прогноза погоды, NOTAMов, а также системы обработки персональных данных, системы защищенного эквайринга и другие.

***Ну хорошо, замечательно. Но рынок функционирует и сегодня. Сотни, если не тысячи брокеров трудятся день и ночь, «облизывая» клиентов и стараясь сделать для них полет простым и комфортным. Смогут ли предлагаемый вами сервис заменить их?***

Я скажу банальные вещи. Ведь то, что мы планируем сделать даже нельзя назвать идеей. Это абсолютно естественное движение рынка в сторону развития онлайн-сервисов. Вспомните, когда Вы последний



На открытии офиса компании NAJET слева-направо: Георгий Шаров, Центр Бизнес-Авиации «Внуково 3», Ярослав Одинцев, авиакомпания «РусДжет», и Игорь Мудрик, компания «ВИППОРТ»

раз стояли в очереди в авиакассах или ЖД кассах? Как часто Вы пользуетесь интернет-магазинами и другими популярными онлайн-сервисами в областях бизнеса и услуг, где даже невозможно было представить, что это когда-нибудь будет работать. Так что рано или поздно, пусть даже не мы, но кто-то это точно сделает. Время пришло. И самое главное, мы не ставим перед собой задачу работать против кого-то на рынке. Очевидно, что наш проект не сможет работать с эксклюзивными запросами, где планируется особый сервис, сложное расписание, необходимо учитывать другие особенности. Пусть этим и продолжают заниматься брокеры. Работая по принципу B2C, мы говорим об огромной нише самых стандартных полетов со стандартным уровнем сервиса, с одной посадкой до пункта назначения, ограниченной глубиной продаж.

### ***В чем конкретно будут заключаться удобства для пользователей и клиентов портала «NAJET»?***

Это трудно объяснить словами. Более подробную презентацию можно увидеть на сайте компании. Но если коротко, то наши клиенты будут иметь большие преимущества при покупке рейса на сайте.

1. Клиент запрашивает полет на конкретное время и дату, Система покажет клиенту строки со ВСЕМИ самолетами, всех авиакомпаний (прописанных в системе), которые могут выполнить запрашиваемый рейс. Каждая строка будет содержать детальную информацию о конкретном самолете.
2. Программа отбирает все самолеты, которые могут выполнить этот рейс и соответствуют необходимому количеству мест или больше с лагом времени -12 часов +24 часа от запрашиваемого времени. Туда будут попадать попутные рейсы, подгон са-

молета из ближайшей точки, но в другое время и т.д. Например, клиент заказал рейс Сочи-Москва на 10 часов утра: программа даст предложение на это время, но судя по цене чартера, этот самолет специально прилетит из Москвы, а, к примеру, через 10 часов из Сочи полетит пустой джет, уже доставивший в Сочи пассажиров из Москвы, и цена на него будет принципиально ниже.

3. Для наших клиентов будет работать программа лояльности, где сумма за рейс, купленный одним клиентом в обе стороны, но использованный только в одну, будет делиться со вторым клиентом, выкупившим пустой перелет, и возвращаться им деньгами или накапливаться бонусами. Это позволит нам быть с клиентами честными и открытыми.
4. Возможность использования попутных самолетов даст клиенту шанс взять бизнес-джет более высокого класса или размера по цене дешевле, чем самолет более низкого класса, заказанный туда-обратно.
5. Для нашего клиента открыта вся информация, включая тип, бортовой номер самолета, фотографии, характеристики, год выпуска, авиакомпания-эксплуатант и т.д.

Таким образом, наш клиент имеет в руках многообразие конкретных предложений, из которых он как гурман сможет выбрать то, что ему и нужно. Например, самый дешевый вариант или самый «престижный» самолет, но по низкой (за счет «Эмпти Лэга») цене. Или выбрать самолет по году выпуска или по авиакомпании-эксплуатанту, которой больше доверяет. То есть мы предложим реальный ВЫБОР, которым очень удобно пользоваться.

Очень серьезной «фишкой» для клиента будет цена.

Мы полагаем, что в условиях конкуренции, когда на одной странице можно сравнить все предложения разных авиакомпаний, в борьбе за клиента начнется процесс снижения цен на перевозки авиакомпаниями.

### ***А в чем заключается смысл работы в проекте «NAJET» для авиакомпаний?***

Прежде всего это позволит авиакомпаниям значительно улучшить логику продаж и увеличить налеты. Проект не имеет географической привязки. И из Сочи, и из Красноярска, и из Калининграда, и с Дальнего Востока клиенты будут заходить в тот же интерфейс и видеть все варианты перевозок. Они будут видеть и самый дешевый «самый близкий» самолет. Это Вам не узкое горлышко брокера с одним или двумя предложениями. При этом авиакомпания будет иметь опцию собственных продаж, поскольку софт будет ей позволять это делать. Возможна даже установка локальной версии «NAJET» на сайт авиакомпании. Помимо всего прочего, как мы надеемся наше ПО будет реально прекрасным инструментом управления авиакомпанией.

### ***А что на Ваш взгляд является главной трудностью в проекте?***

Главная проблема проекта оказалась, к сожалению, вне зоны создания софта... Изучая рынок мы обнаружили, что количество ввезенных в Россию бизнес-джетов крайне мало, а их качество порой не соответствует современным требованиям коммерческого рынка бизнес-авиации. Так мы поняли, что во имя проекта нам надо заняться наполнением рынка самолетами... И это стало вторым, кроме софта, направлением нашего движения.

**И что же делать? Как Вы собираетесь решать эту проблему? Тупик?**

Это самый сложный вопрос проекта, именно поэтому проект подразумевает очень плавный рост на первых этапах.

Параллельно мы работаем по разным направлениям. Это и операционный или финансовый лизинг, и привлечение кредитов на покупку, и привлечение в проект соинвесторов с целью получения финансирования самолетов. Переговоры с потенциальными партнерами активно ведутся и в России, и за рубежом. В любом случае, мы начнем с двух-трех одно-

типных самолетов. Необходимо почувствовать спрос, отработать программу и все технологические процессы. И уже получив первые результаты, мы будем работать над планом наращивания флота.

**Стоп, одну минуту! Так вы что, планируете стать авиакомпанией?**

Нет, нет и еще раз нет. Это категорически не соответствует концепции. Мы – агрегатор продаж, а авиакомпании – эксплуатанты самолетов. Ставя под флаг той или иной авиакомпании полученный нами на тех или иных условиях самолет, мы будем строить отношения по типу «услуги управления» авиаком-

панией нашего самолета. Продавать мы его будем уже по нашим коммерческим алгоритмам. При этом, заработком авиакомпании будет то самое согласованное «менеджмент фи». И это, кстати еще одна заинтересованность авиакомпании при участии в проекте.

**И все-таки существуют российские авиакомпании – операторы бизнес-авиации со своим парком. Скажите, какие перевозки они выполняют и как это работает?**

На рынке представлены лишь несколько российских авиакомпаний, занимающиеся профессионально именно перевозками в области бизнес-авиации. Узловые точки этого бизнеса – Москва и Казань. Они-то и борются в неравном бою с огромным количеством иностранных компаний-операторов, которые присутствуют на нашем рынке под тем или иным соусом. Тем не менее, нужно признать, что в основном наши операторы реже выполняют коммерческую перевозку на возмездной основе, нежели оказывают услугу менеджмента воздушного судна, где основой является предоставление услуги организации перевозки для компании-владельца ВС, а вторичным – продажа чужих воздушных судов с согласованием компании-владельца на отдельные чартеры. Стоит отметить, что речь в данном случае идет о крупных и дорогостоящих самолетах. Наиболее рыночно ориентированная модель с точки зрения фокуса на чартерные коммерческие перевозки, как мне кажется, у авиакомпании «Сириус».

**Ну и какие же самолеты Вы планируете предложить рынку?**

Элементарный анализ статистики показывает, что до 80% авиаперевозок на самолетах бизнес-авиации



На открытии офиса компании Алексей Сигалаев, Textron Aviation только что вручил Михаилу Титову, компания NAJET, модель самолета Cessna XLS. Самолеты этого типа планируется использовать в рамках проекта NAJET

выполняются на расстояние до 3000 км, с загрузкой до 6 пассажиров. Таким образом, наиболее подходящими для старта проекта мы считаем Cessna XLS или Phenom 300. Также рассматриваем Cessna CJ (семейство) и Premier 1. В дальнейшем на основании полученного опыта продаж мы планируем увеличивать флот и, используя свой продукт продаж, двигаться и в сегмент самолетов тяжелее и легче (на RUBAE 2018 мы подписали протокол о намерениях на приобретение King Air 350i). Мы также полагаем, что нам будут отдавать в целях перевода в коммерческую эксплуатацию большой АОНовский флот, который часто стоит без дела. И о нем по системе «одного окна» мы позаботимся полностью. От передачи в авиакомпанию до продажи и контроля эксплуатации и финансовой составляющей.

**Что вы делаете сегодня, и какие ближайшие планы?**

Сегодня мы работаем над софтом. Мы стартовали не с нуля, компания выкупила у автора существующий софт и дорабатывает его под поставленные задачи. Это позволило нам сэкономить примерно 1-1,5 года в разработке самого продукта. Параллельно решаем вопросы получения самолетов, ведем переговоры по поводу лизинга.

На 2019 год планы следующие: к концу весны будет готова бета-версия нашей программы, и мы бы хотели успеть получить первую пару самолетов в эксплуатацию и начать продажу к маю месяцу. После этого задача одна – наращивать флот и инфраструктуру. Мы на низком старте. Недавно мы приглашали своих будущих партнеров на открытие [шоу-рума](#) проекта. Он получился очень самобытный, авиационный и интересный. Как и сам проект, впрочем.

**А какая форма монетизации предусмотрена? Какие глобальные задумки по развитию проекта?**

В качестве платформы продаж, мы планируем получать договорный процент от проданных рейсов. Мы также планируем иметь высокий доход от продажи на чартеры собственного лизингового флота. Надеемся за 5 лет вырасти до лидера продаж, имея до 60-70% продаж всех «правильных» чартерных перевозок, с флотом 20-25 самолетов. В перспективе мы рассчитываем на значительный рост капитализации проекта, в том числе его GOODWILL составляющей.

**Михаил, почему NAJET? Как вы планируе-**

**те организовать медийную составляющую проекта?**

Очень просто. «На» – это предлог, то есть «на джет». Другое объяснение – «НА» - национальный агрегатор джетов. Кстати, название и на кириллице и на латинице запатентовано. В этом проекте мы планируем вести весьма агрессивное медиасопровождение. О необходимости этого нам рассказали специалисты. Будет активная работа и с прессой и в соцсетях. Мне это трудно дается, поскольку в сетях аккаунтов я не имел.... Но посмотрим.

Вот и Вам спасибо большое за это огромное интервью. Что вполне себе укладывается в медиаплан. Извините за сумбур, но думаю, что в целом понятно!



# НОМИНАНТЫ III ПРЕМИИ «КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА»

22 ФЕВРАЛЯ 2019  
**КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА**  
WINGSAWARD.RU

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ  
ЗА НАИВЫСШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ  
В ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ



A NATIONAL  
AWARD IN THE FIELD  
OF BUSINESS AVIATION

22 FEBRUARY 2019  
**WINGS OF BUSINESS**  
WINGSAWARD.RU



ООО «ТУЛПАР ТЕХНИК»  
Инфраструктура для деловой авиации



ООО «ТУЛПАР ТЕХНИК»  
Компания по техническому обслуживанию



АВИАКОМПАНИЯ «АВИАТИС»  
Оператор АОН



АО «СКАЙ АТЛАС»  
Компания по организационному обеспечению полетов



ООО «ДЖЕТПОРТ СПБ»  
Инфраструктура для деловой авиации

## НОМИНАНТЫ III ПРЕМИИ «КРЫЛЬЯ БИЗНЕСА»



**АВИАКОМПАНИЯ «АВИАТРИС»**  
Авиакомпания деловой авиации



**ООО «ЦПДУ ГА «АЭРОТРАНС»**  
Компания по организационному обеспечению полетов



**АВИАКОМПАНИЯ «АВИАТРИС»**  
Оператор деловой авиации - вертолеты



**ООО «ДЖЕТПОРТ СПБ»**  
Компания по наземному обслуживанию

## Самолет недели

Оператор: **Jetfly**

Тип: **Pilatus PC-24**

Год выпуска: **2018 г.**

Место съемки: **оябрь 2018 года, Buochs - LSZC, Switzerland**



Фото: *Дмитрий Петроченко*