



На минувшей неделе в московском аэропорту проходила традиционная выставка Jet Expo, которая вновь собрала под одной крышей представителей отрасли. Кстати, название Jet Expo уходит в историю и уже в следующем году мероприятие получит не только новое название, но и новый формат. RUBACE станет единой площадкой для представителей бизнес-авиации и АОН, при этом упор будет сделан на конгрессную часть. Так, в рамках RUBACE планируют проводить ключевые конференции с учетом интересов представителей всех сегментов. BizavNews удалось узнать некоторые детали относительно новой выставки, и в ближайшее время мы с удовольствием поделимся с вами этими новостями. А Внуково-3 вновь на три дня стал центром встреч не только старинных друзей, но и будущих партнеров. И даже погода не смогла повлиять на работу Jet Expo – везде ощущалась деловая атмосфера. Пока еще рано подводить итоги работы мероприятия, но, по нашему мнению, выставка удалась.

Из интересного. Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2017 года. И снова, как и в прошлые летние месяцы, зафиксирован рост трафика в годовом исчислении. В августе в общей сложности было выполнено 78785 рейсов бизнес-авиации (в июле 2017 года – 87826 полетов), что на 5,5% больше, чем в августе прошлого года, и что сделало этот месяц самым сильным августом за все время. Также в этом году превышен на 1,3% трафик августа 2008 года. Такие показатели позволили увеличить активность с начала года на 3,3%, что дало 18047 дополнительных рейсов по сравнению с 2016 годом.



Докризисный пик превышен

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2017 года. И снова, как и в прошлые летние месяцы, зафиксирован рост трафика в годовом исчислении

стр. 31



Мы надежно закрепились в регионе СНГ

В гостях у BizavWeek Президент и генеральный директор Jetex Flight Support Адель Мардини, который любезно согласился поделиться последними новостями компании

стр. 32



А-Групп: новые возможности

Мы поговорили с Надеждой Туровской, директором по маркетингу и PR компании «А-Групп», одной из немногих, которая на сегодняшний день интенсивно развивает аэропортовую инфраструктуру для деловой авиации

стр. 34



8 самых-самых отелей на Мальдивах

Сегодня в рубрике LifeStyle – «золотая восьмерка» Мальдив. Там виллы прячут над океаном, для SPA-процедур используется отборная черная икра, а в качестве развлечений – светские рауты и погружения на подводной лодке

стр. 37

Gulfstream G650



В Москве состоялся форум деловой авиации ОНАДА

6 сентября 2017 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) провела очередное мероприятие – Форум деловой авиации. Форум прошел накануне выставки Jet Expo в Москве, на площадке отеля «Аэростар». Всего в мероприятии приняли участие более 60 делегатов.

Целью мероприятия было создать максимально открытую площадку для всех участников отрасли деловой авиации и предоставить им новейшую информацию о рынке и его возможностях.

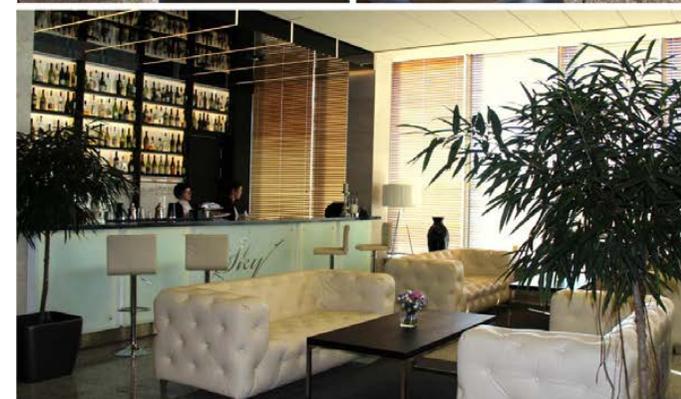
С докладами в рамках форума выступили Председатель правления ОНАДА, Генеральный директор АО «Авиакомпания «РусДжет» Александр Кулешов, Вице-президент ОНАДА, Генеральный директор ООО «Международный центр деловой авиации» Е.Ю. Бахтин, заместитель генерального директора АО «Авиасистемы», аудитор IS-BAO С.Н. Потапов, Генераль-

ный директор АО «Авиакомпания «Меридиан» В.А. Лапинский, партнер юридической компании Amond & Smith С.В. Назаркин.

На встрече были представлены доклады по таким вопросам как статистика выполнения полетов деловой авиации, развитие инфраструктуры аэропортов, развитие стандарта IS-BAO и практика его внедрения в авиакомпаниях в России, а также аспекты использования иностранных компаний в сфере авиации.

Помимо этого, в рамках форума была сделана презентация II премии в области деловой авиации «Крылья бизнеса», вручение которой состоится 16 февраля 2018 года.

ОНАДА получила положительные отзывы участников форума, благодарит всех участников и докладчиков и планирует проведение новых встреч.



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

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

Очередной «Ансат» в российском небе

Компания «Русские Вертолетные Системы» (РВС) получила очередной вертолет «Ансат» (RA-20009) с медицинским модулем. Новый вертолет произведен Казанским вертолетным заводом холдинга «Вертолеты России», а его медицинский модуль выпущен Казанским агрегатным заводом. Вертолет является одним из шести поставляемых по контракту с Государственной транспортной лизинговой компанией от 2016 года для реализации программы по развитию санитарной авиации в России. Как рассказали BizavNews в компании, вертолет будет направлен в Курганскую область, где будет привлечен к выполнению авиамедицинских работ.

Установленный на вертолете медицинский модуль

позволяет использовать его для эвакуации одного пострадавшего в тяжелом и даже крайне тяжелом состоянии на носилках. Во время перевозки медицинская бригада может проводить непрерывный мониторинг состояния пострадавшего, поддерживать жизненно важные функции его организма и проводить интенсивную терапию в объеме специализированной медицинской помощи.

Торжественная церемония передачи вертолета прошла в рамках традиционных вертолетных соревнований «Кубок КБ Миля» на приз холдинга «Вертолеты России». Новый «Ансат» принял участие в соревнованиях и был задействован на этапе с погрузкой условно-пострадавшего на носилках в вертолет.



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



Шереметьево

Ангар №2

Терминал А

Новый перрон деловой авиации
+23 места стоянки

A GROUP

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.

СКАЙКЛИН: 10 лет – полет нормальный

2017 год стал для российской компании «СКАЙКЛИН» юбилейным. 10 лет назад компания вышла на рынок и с тех пор прочно ассоциируется у клиентов с безупречным сервисом, индивидуальным подходом, креативными решениями и собственными технологиями очистки воздушных судов. Но компания не стоит на месте – главный лозунг «только вперед» заставляет компанию быть всегда в тонусе и постоянном поиске новых ниш.

«Именно в этом году мы предложили новое для нас направление – легкую реставрацию кожаных и деревянных элементов интерьера бизнес-джета. Услуга оказалась востребованной, так как для заказчика, оказалось, очень удобным восстановить дефект элемента (порез, царапина, потертость, скол) без съема элемента и на месте базирования воздушного судна. В прошлом месяце от нашего постоянного заказчика был получен заказ на полную полировку деревянных элементов салона. Заказчик сомневался в коротких сроках исполнения, но работа заняла всего шесть часов, и на следующий день бизнес-джет, салон которого заиграл новыми красками, принял на борт пассажиров», - рассказывает генеральный



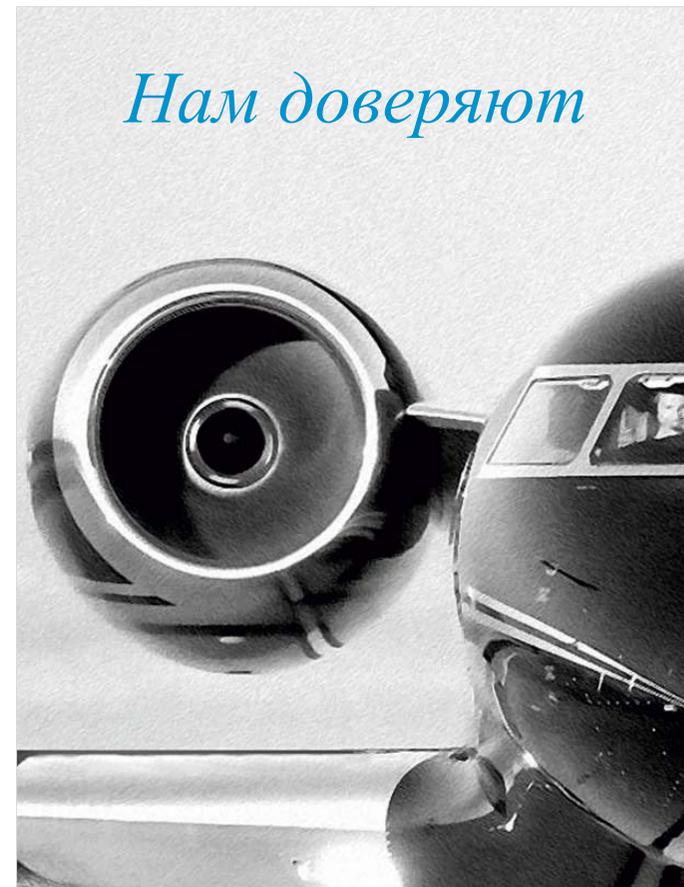
директор компании «СКАЙКЛИН» Сергей Восканян.

Компания постоянно в поиске нового опыта и словно губка впитывает все то, что необходимо для клиента, зачастую получая новое образование. В этом году, представители «СКАЙКЛИН» посетили Базель, а вернее легендарную компанию Jet Aviation. «Нам любезно предоставили возможность увидеть производство и сам процесс создания интерьера воздушного судна с нулевого цикла. Мы услышали о тонкостях и нюансах, с которыми коллеги сталкиваются при проектировании и создании интерьера воздушного судна. Поездка позволила окончательно закрыть «белые пятна» в понимании того, что же такое интерьер бизнес-джета, и как он устроен, причем не только с видимой его части. Кстати, это стало полезно для цикла лекций и тренинга в школе стюардесс «Джет сервис», был дополнен новой, интересной и полезной информацией по уходу за интерьером самолетов и вертолетов», - продолжает Заместитель генерального директора «СКАЙКЛИН» Евгений Васильев.

Что же касается самого тренинга, то этот совместный с «Джет сервис» проект, вызвал неподдельный интерес со стороны клиентов. Среди слушателей присутствуют не только «частные лица», но и экипажи бизнес-операторов и управляющих компаний.

«Со временем, общаясь с экипажами, мы поняли, что стюардессы не совсем точно понимают, какие манипуляции допустимы, а какие нет, при уходе за интерьером вверенного им воздушного судна. Наша задача, рассказать будущим бортпроводникам о том, как устроен интерьер воздушного судна, что можно и что не стоит делать самим, а что нельзя делать категорически, как правильно ставить задачу клининговой компании и как принимать выполненную работу, на что обращать внимание в первую очередь».

Нам доверяют



 **SkyClean** | профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

VTS Jets успешно прошла аудит европейских авиавластей

Компания Vostok Technical Service Jets (VTS Jets) успешно прошла аудит европейских авиационных властей на расширение сферы деятельности на обслуживаемые типы воздушных судов до максимально возможных видов работ в рамках линейного технического обслуживания. Как прокомментировали BizavNews в компании, речь идет о самолетах Bombardier семейств Global и Challenger.

В целом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в компании зафиксирован значительный рост объемов работ по всем показателям. По нормо-часам увеличение достигло рекордных 100%.

В январе 2017 года VTS Jets запустила услугу по управлению поддержанием летной годности (CAMO - Continuous Airworthiness Maintenance Organisation). «Расширение поддержки CAMO для владельцев,

которые летают на собственных самолетах, свидетельствует о нашей большой приверженности сообществу бизнес-авиации. Услуги, предоставляемые по сертификату CAMO, включают в себя приемку и регистрацию, плановые и внеплановые проверки и техническое обслуживание, разработка и управление программой обслуживания воздушных судов, а также обновление сертификата летной годности. Компания также предлагает поддержку сертификата летной годности. Мы помогаем нашим клиентам на протяжении всего жизненного цикла активов, включая услуги по выводу самолетов из эксплуатации и поэтапному отказу воздушных судов, как документальных, так и технических. При необходимости компания также берет на себя оказание содействия в оценке ущерба и ремонте воздушных судов», - комментирует Алексей Курбан, Руководитель Департамента поддержания летной годности воздушных судов VTS Jets.

VTS Jets – организация по техническому обслуживанию воздушных судов Global Series и Challenger 300/350/604/605/650/850 производства Bombardier. VTS Jets является обладателем сертификата EASA Part-145 (EASA.145.0303) и одобрений от авиационных властей Каймановых островов, Бермуд, Катара, Арубы и России. Компания предлагает свои услуги по ПЛГ воздушных судов коммерческих операторов. Линейное техническое обслуживание воздушных судов VTS Jets осуществляет в новом специализированном ангаре во «Внуково-3». Услуги AOG предоставляются во всех московских аэропортах (Внуково/Домодедово/Шереметьево), а также в других воздушных гаванях России и стран СНГ. VTS Jets предлагает комплексные решения в сфере логистики, обеспечивая своевременную доставку и таможенное оформление, что позволяет сократить до минимума простой воздушного судна.



An advertisement for Embraer Executive Jets. The top half shows a close-up of a jet engine on a white aircraft against a blue sky with light clouds. The text 'MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET' is overlaid in white. The bottom half features a dark grey background with the slogan 'Rethink Convention.' on the left, the Embraer logo and 'Executive Jets' in the center, and the website 'EmbraerExecutiveJets.com' on the right.

PA-AWARDS – первая российская премия для персональных ассистентов

Первой Премией в России, организованной для награждения персональных ассистентов, стала PA-AWARDS. Премия учредила компания MK GROUP. Партнером Премии выступает компания «Ваш Чартер». Церемонию проводят в рамках Третьей Конференции PA-DAY, которая проходит ежегодно.

Конференция PA-DAY подготавливалась на основе опыта России и других стран. В Австралии, США и европейских странах помимо бизнес- мероприятий последние несколько лет вручали премию для персональных помощников. Организаторы конференции решили, что ассистенты руководителей в нашей стране также заслужили признание. Поэтому на Второй Конференции PA-DAY, проходящей 14 апреля, MK GROUP представила первую российскую премию – PA-AWARDS. Церемонию, которую планировалось организовать для награждения достойных персональных помощников, сразу поддержали все участники конференции.

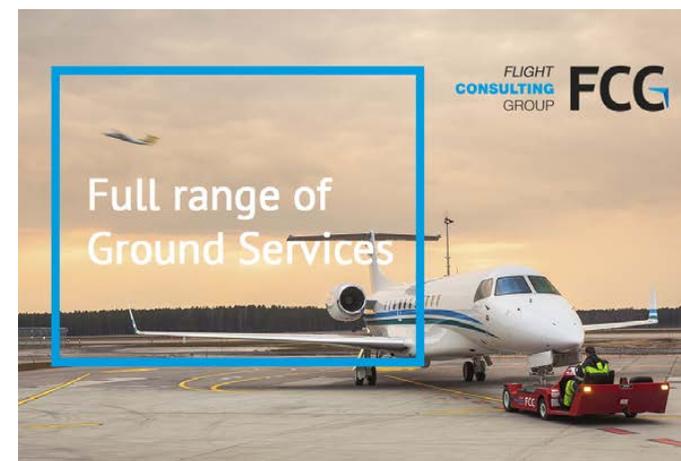
На данный момент проделана огромная работа, и профессиональное сообщество уже может ознако-

миться с концепцией премии и входящими в нее номинациями.

Номинации премии

Премия представлена в нескольких номинациях: «Достижение года». Для специалистов, выполняющих успешное руководство проектами на протяжении последнего года или продемонстрировавших безупречную изобретательность в решении сложнейших вопросов.

- «Наставник года». Для ассистентов, выступающих в качестве наставника других сотрудников компании – работников ресепшн, секретарей и пр.
- «Приверженность компании». Для помощников руководителей, которые проработали семь лет и более в определенной организации и по настоящему преданы своему делу и руководству.
- «Зарубежный опыт». Для ассистентов, работающих в течение двух последних лет за рубежом (срок работы в другой стране должен составлять не менее полугода). При этом особенности страны, в которой вел деятельность специалист, должны в корне отличаться от особенностей РФ: менталитетом, языком, культурными традициями.
- «Новичок года». Для ассистентов, имеющих опыт работы 3 года и менее, которые обладают хорошим потенциалом, постоянно поднимаются по карьерной лестнице и развиваются.
- «Мастер Бизнес-авиации». Партнером специальной номинации выступила компания «Ваш Чартер». Приз вручат ассистенту руководителя, который обладает высокими профессиональными качествами и безупречно организует частные перелеты для руководства.



- FBO RIGA Business Aviation Center
- Supervision Network
- Ground Support Network



www.fcg.aero



В ближайшие месяцы Dassault планирует поставить в Россию очередные Falcon 8X

На международной выставке деловой авиации Jet Expo 2017, которая прошла с 7 по 9 сентября в Центре Бизнес-Авиации Внуково-3, компания Dassault Aviation представила дальнемагистральные бизнес-джеты класса large-cabin Falcon 8X и 900LX.

Как прокомментировали BizavNews в компании, первые сверхдальнемагистральные бизнес-джеты Falcon 8X были поставлены российским заказчикам после получения сертификата российских авиационных властей в мае. Новые поставки клиентам из России и СНГ ожидаются в ближайшие месяцы.

«Россия и соседние страны являются ключевыми рынками для трехдвигательных самолетов компании Dassault, чья повышенная безопасность, отсутствие ограничений, накладываемых нормами ETOPS для двухдвигательных самолетов и непревзойденные посадочные характеристики для приземления на короткие ВПП, позволяют использовать их в непростых условиях евразийского континента. Именно на трехдвигательные самолеты семейства Falcon приходится наибольшее количество продаж в регионе за последнее десятилетие. Российский парк воздушных

судов также включает широкофюзеляжные двухдвигательные самолеты Falcon 2000, которые известны своей высокой эксплуатационной эффективностью и маневренностью в полете. Продажи трехдвигательных самолетов семейства Falcon в этом регионе заметно выросли. В особенности это касается сверхдальнемагистрального джета Falcon 7X. Мы ожидаем, что новая модель 8X, в которой воплощены и даже усовершенствованы некоторые отличительные характеристики 7X, а также увеличены дальность полета и вместимость салона, будет столь же популярна в регионе, как и её предшественник», - комментирует Жиль Готье (Gilles Gautier), вице-президент по продажам семейства Falcon компании Dassault Aviation.

Накануне выставки Jet Expo BizavNews протестировал новую машину на маршруте Ле-Бурже - Внуково. Но начнем по порядку. Бизнес-джет Falcon 8X способен выполнять беспосадочные перелеты из Москвы в Лос-Анжелес, Кейптаун или Дарвин, или из Рио-де-Жанейро в Москву, совершать посадку на коротких ВПП, а также совершать заход на посадку по крутой глиссаде, что, как правило, не могут сделать бизнес-джеты большой размерности. Уровень шума Falcon 8X даже ниже, чем у 7X, самого тихого самолета на рынке бизнес-авиации. Это имеет особое значение при полетах продолжительностью более 14 часов, для которых и был разработан Falcon 8X.

Просторный салон самолета – самый длинный в семействе Falcon – предлагает множество вариантов конфигурации. На Европейской конференции и выставке бизнес-авиации EBACE в Женеве особой популярностью у посетителей пользовался салон, оснащенный лаунж-баром в передней части, который может быть легко трансформирован в зону отдыха для членов экипажа при перелетах на сверхдальние расстояния.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

Вертодром «Горка» – новые возможности

ООО «АВИАПАРК» (вертодром «Горка») расширило сферу производственной деятельности. К списку ранее обслуживаемых вертолетов R44, R66, AS350B2, Bell 407, AS350 B3(AS350B3e) добавились следующие типы: AW109E, AW109 S(SP), AW119 MKII, AW139.

Соответствующее приложение к Сертификату организации по техническим обслуживаниям получено от авиационных российских властей – Росавиации. Согласно полученному разрешению, ООО «АВИАПАРК» имеет право производить все виды технического обслуживания в соответствии с технической документацией производителя – Leonardo Helicopters (ранее AgustaWestland), говорится в сообщении компании.

В процессе подготовки к освоению указанных типов вертолетов инженерно-технический персонал

прошел необходимую теоретическую подготовку и практическую стажировку в соответствующих зарубежных центрах обучения. Было приобретено необходимое наземное оборудование, специальный инструмент, запасные части и расходные материалы. Вертодром «Горка» – это часть программы по развитию транспортной инфраструктуры Московской области и проекта Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 г. Целью строительства вертодрома является создание на территории Московской области объекта транспортной инфраструктуры для бизнес-авиации.

На территории вертодрома находится утепленный ангар для хранения и обслуживания вертолетной техники, рассчитанный на базирование 80 вертолетов класса Robinson R44, R66 или 40 вертолетов Bell 407, AS350.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Летняя навигация в этом году выдалась жаркой

Ах лето, лето, как же не хочется, чтобы ты ушло. И что бы хоть немного продлить летнюю атмосферу, BizavNews приехал в гости в LL Jets, где мы подвели символические итоги летней навигации. И там Алишер Эльмурадов, совладелец чартерного брокера LL Jets, входящего в группу компаний Aim of Emperor, делится свежими летними трендами в бизнес-авиации.

Алишер, только-только завершилось лето. Каким оно было для LL Jets и для чартерного рынка бизнес-авиации в целом?

Летняя навигация в этом году выдалась жаркой, сентябрь, кстати, продолжает подогреть рынок. Он заметно ожил и вырос: по нашей оценке, в июне-августе 2017 года рост чартерного трафика составил

15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Топовые направления летом остались без изменений – пассажиры предпочитают летать на короткие маршруты и в основном в Европу. По традиции любят Лазурное побережье Франции, не изменяют Италии и Испании, второй год подряд также выбирают Грецию, где для перелетов между островами фрахтуют небольшие вертолеты. А вот долгие рейсы, например, из Москвы на Мальдивы, летом не сильно популярны, так как погреться можно и на средиземноморском побережье. Тем не менее, на волне повышенного летнего интереса к чартерным перелетам будущей зимой, возможно, вырастет и востребованность дальних островных направлений, которые были достаточно частыми до экономического спада.

Какие бизнес-джеты выбрали «летние» пассажиры?

В основном предпочтения остались те же, так как на рынке не появилось новых судов, которые бы активно использовались. Исключением стали разве, что бразильские Phenom 100 и 300. Их стало больше на рынке и в своей нише – полетов между городами Европы – они достаточно хорошо заказываются.

Какие интересные нестандартные рейсы были организованы в последнее время?

Все необычные рейсы, как правило, срочные и нестандартные. В первую очередь, речь идет о медицинских рейсах, где действует правило – день в день. Главным вызовом, который зачастую сопровождает такие перелеты, можно назвать отсутствие медицинского самолета в нужное время и в нужном месте. Когда речь идет о часах и даже минутах, требуется максимальная концентрация сил всей команды.



PILATUS

PILATUS PC-12NG
обновленная модель 2016 года

528 км/ч Максимальная скорость	3417 км Максимальная дальность
---	---

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12
sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Молниеносная и слаженная работа по поиску и согласованию самолета, его подлета к нуждающимся и медицинская транспортировка к месту помощи – все это важнейшие качества бизнес-авиации, которая помогает людям.

А для более праздничных поводов арендуют бизнес-джеты?

Разумеется. Не знаю, стоит ли ждать увеличения рождаемости в ближайшее время, но число свадебных рейсов у нас возросло. Как правило, для свадеб арендуют частные самолеты те клиенты, которые часто сами летают на бизнес-джетах, знают уровень сервиса и хотят, чтобы перелет для их гостей прошел бы на том же уровне. Но самолетов, способных перевозить большие группы пассажиров, на рынке на пересчет и стоят они баснословных денег. Поэтому за

более разумные деньги мы предлагали SuperJet 100 в VIP-компановке и даже простой экономической. Но при этом мы делаем «тюнинг» борта эконом-класса до уровня рейса частной авиации.

За счет каких «фишек» происходит этот «тюнинг»?

Мы привлекали кейтеринговые компании, которые работают в деловой авиации, составляли праздничное меню с учетом специфики обслуживания больших групп путешественников. А именно: складирование больших порций питания, посуда, адаптация заказа к инфраструктуре самолета, инструктаж экипажа, обслуживания всей группы пассажиров в VIP-терминалах. Мы даже шили на один полет специальную форму для экипажа, которая была в бренд-цветах свадьбы. Так мы создали атмосферу

праздника еще на борту самолета, и гости остались ей довольны.

Это самое главное. И напоследок – какие свежие тренды появились на рынке в последнее время?

Как это ни удивительно, за последнее полугодие мы отмечаем тенденцию раннего бронирования. И частные лица, и турагентства начали заранее арендовать чартерные рейсы. Кто-то за месяц, кто-то за три. Благодаря такому подходу у наших клиентов появляется возможность получить более привлекательную стоимость, а в случае удачного поиска Empty Leg – цена будет даже ниже рыночной. Тем не менее, мы стараемся находить самые гибкие варианты и для клиентов, планирующих вылет за несколько дней. Ведь молниеносная оперативность – это главное кредо деловой авиации и команды LL Jets.



Мысли о Jet Expo

В преддверии традиционной выставки Jet Expo BizavNews пообщался с Андреем Калинин, управляющим партнером Клуба «Бизнес Авиация» и вот его мнение.

Jet Expo – одно из центральных событий мира деловой авиации в России и странах ближнего зарубежья. Это большое, по-настоящему благое дело для всей отрасли, и мы всегда благодарны организаторам за их труд, за их стремление к развитию индустрии!

Из года в год вся отечественная индустрия получает прекрасный шанс для внутренней консолидации, для масштабного налаживания контактов с зарубежными партнерами.

Разумеется, у Jet Expo есть перспективы для роста, на которые стоило бы обратить внимание. Эти меры, по признанию многих игроков рынка, безусловно бы придали большую динамику деловым контактам на выставке. Необходимо прежде всего разрешить






7-9 сентября
Москва
стенд F101



**КОГДА ВЫБИРАЮТ –
ВЫБИРАЮТ НАС**

- Эксплуатация воздушных судов
- Чартерные VIP-перевозки
- Менеджмент воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Поддержание летной годности воздушных судов





тел.: +7 (495) 500-32-21 comm@meridian-avia.com
факс: +7 (495) 589-97-56 meridian-avia.com

проблему ценообразования: выставленный ценовой уровень для многих компаний-брокеров, которые бы хотели принять участие в выставке как экспоненты, велик. Это создает искусственный барьер, фактически мы - брокеры, операторы, эксперты и другие участники - лишаемся возможности представить свои достижения, сообщить потенциальным клиентам и партнерам о корпоративных достижениях, о положительных тенденциях в развитии отрасли в целом после 2014 года.

В связи с этим, не всегда оправданна и ставка организаторов на приоритетность работы с авиапроизводителями. Безусловно, важно знать о новинках и изменениях, которые предлагаются самолетостро-



ителями, но те в свою очередь имеют ограниченное представление о российском рынке, основываясь на своем впечатлении от увиденной экспозиции. А там нас, как уже говорил, мало! В итоге тратятся ресурсы, временные, материальные, чтобы наладить контакты, сломить предубеждение, установить взаимодействие... Тогда как Jet Expo мог бы предоставить гораздо более широкие возможности для общения экспресс-методом, когда стороны как в формате B2B, так и B2C могут сразу оценить потенциал друг друга и уже определить перспективы сотрудничества.

Участники испытывают определенную потребность также в активной деловой программе: отрасль вполне созрела для акцентированного обсуждения многих тем и проблем в рамках круглых столов, панельных дискуссий. От этой выставки ожидаю продолжения того постепенного подъема, которое наблюдаем в течение сезона.

По мнению Андрея Калинина, в целом же с начала года ситуация на отечественном рынке деловой авиации начинает изменяться. «Безусловно, есть основания испытывать осторожный оптимизм. Об этом свидетельствуют статистические данные, в частности увеличилось количество рейсов в период Санкт-Петербургского Международного Экономического форума. А это очень важный маркер. Хорошо идет летний сезон, наша компания в частности даже предложила на этот период новый сервис с покресельной продажей на маршруте Москва-Ницца-Москва. Вместе с тем конкуренция на рынке стала жестче. Некоторые компании идут поэтому по пути демпинга, от чего безусловно страдает и отрасль в целом, и непосредственно клиент. Наш путь считаю стратегически более верным – это создание адекватных, персонализированных предложений для клиентов», - комментирует г-н Калинин.

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



АВИА БИЗНЕС ГРУПП: спрос на перевозки есть всегда

Российскую компанию АВИА БИЗНЕС ГРУПП можно смело отнести к пионерам отечественного рынка деловой авиации с богатым опытом работы и положительной клиентской историей. И так знакомьтесь – АВИА БИЗНЕС ГРУПП, многопрофильная компания, специализирующаяся на обеспечении полетов, наземном обслуживании и менеджменте воздушных судов. АВИА БИЗНЕС ГРУПП также поможет организовать и выполнить: чартерные рейсы (деловая авиация, коммерческая авиация), событийные авиаперевозки (корпоративные перевозки, корпоративные рейсы). В рамках выставки Jet Expo 2017 BizavNews удалось пообщаться с совладельцами АВИА БИЗНЕС ГРУПП Александром Корнеевым и Максимом Вологжаниным.



Максим, Александр, позвольте начать с проблем. Не для кого не секрет, что нынешняя экономическая ситуация в стране вносит определенные коррективы в работу компаний рынка деловой авиации. Ваши ощущения, насколько изменились условия работы и как рынок в целом реагирует на определенную нестабильность?

Если рассматривать бизнес-климат, то можно констатировать, что конечно же произошло снижение деловой активности, многие компании сократили свои бюджеты на перелеты, переключились на бизнес-класс регулярных авиакомпаний, отдельные собственники продали свои бизнес-джеты, несколько авиакомпаний разорились и ушли с рынка. Но, однако, в определенные сезоны мы увидели тенденцию к повышению спроса на чартерные рейсы.

Если рассматривать рынок бизнес-авиации в России, то он слишком молод и постоянно меняется в зависимости от условий и игроков, присутствующих на этом рынке. Пока это еще рынок зарубежных компаний, но наши российские коллеги не дремлют и постепенно самостоятельно развивают его, заботятся о нем, совместно с властями РФ устанавливают необходимые регулятивные правила, открывают российские авиакомпании, обучают необходимый персонал вкладываются в инфраструктуру, преодолевают искусственные барьеры, которые нам с удовольствием выставляют.

Однако говорить о том, что у нас все налажено, и работает как часы, еще очень и очень рано. Но деловой климат экономики России диктует и задает отечественному рынку бизнес-авиации вектор развития. Иногда по росту активности на рынке полетов бизнес-авиации можно судить о положении дел в



авиа
бизнес
групп

www.aviagroup.ru
ops@aviagroup.ru

+7 495 789 38 06

125445 Москва
Ленинградское шоссе
дом 65, строение 3

российской экономике – при нехватке самолетов в сезон деловой активности МЭР России декларирует рост ВВП!!!

Показателем положительных трендов на рынке деловой авиации всегда были инвестиции. Вот уже два года мы, практически, не слышим о громких проектах. Почему прекратились инвестиции в инфраструктуру и временное ли это явление?

Сохранение накопленного – это тоже знаковое событие, ведь условия работы 2016-2017 годов нельзя назвать лакомым кусочком. Это период закрепления на позициях, переоценка ценностей и внедрение новых направлений, которые позволят эффективно развиваться в будущем. На примере нашей компании многие направления, которые в прошлом были не особенно эффективны и не приносили стабильного источника дохода, в настоящее время сработали и позволяют достойно работать и развиваться, а также помогать нашим партнерам сокращать их издержки.

По поводу инвестиций в инфраструктуру – это инвестиции в будущее, инвестиции в рост! Да сейчас не очень благоприятные условия, но мир же не стоит на месте, мы оптимисты и всегда должны полагаться на рост. Не всегда переговоры приводят к заключению сделки, но переговоры всегда дают опыт. При грамотном управлении инфраструктурой эффект будет положительным. А рынок все оценит.

И вновь о внешних факторах. Насколько санкционная политика Запада внесла коррективы в сегмент деловой авиации в России?

Говорить, что от санкций ничего не поменялось бес-

смысленно. Санкции – это опыт, опыт ведения бизнеса в непростых условиях. Прекратились полеты на Украину, введенные санкции против наших крупных предприятий, конечно же, косвенно отразились и на структуре полетов их бизнес партнеров, увеличилось количество рейсов на Восток, то есть, где-то ушло, но где-то и прибыло. Тоже можно сказать и о Крыме, европейские операторы полностью прекратили полеты коммерческих рейсов в Крым, но летать то надо. Мы должны понимать, что поменялись условия, и они стали другими. То, что раньше можно было сделать легко сейчас требует некоторых усилий.

Картина с международными перелетами достаточно ясна. А вот в условиях снижения доли международных маршрутов ощущаете ли вы увеличение спроса на внутри-российские перелеты?

Спрос на перевозки есть всегда. Да, наш рынок несколько отличается от европейского или американского, и некоторые типы воздушных судов просто «не пойдут» у нас в России, хотя в Европе или Америке они летают очень много. Если можно так сказать, рынок приходит в себя после колоссального роста и сейчас он начинает развиваться по всем правилам. Из топовых направлений, у нас ничего не поменялось по России – это Сочи, Краснодар, Санкт-Петербург. Но приятно отмечать, что регион использования бизнес-авиации несколько расширяется и сейчас из центральной части он смещается за Урал, в Сибирь и на Север, где компании используют частные самолеты для обеспечения нужд предприятий.

Почему мы все реже и реже говорим об отечественных бизнес-операторах. Наши компании выжидают или это все-таки связан с затяжным кризисом?



Нельзя ответить на этот вопрос однозначно. Авиация – это, прежде всего, транспорт повышенной опасности, поэтому, по моему субъективному мнению, существует две основных причины, по которым нет массового развития российских авиакомпаний в сегменте бизнес-авиации.

Это государственные требования к коммерческим операторам бизнес-авиации: завышенные требования к количеству самолетов, количеству персонала, технической документации, сертификации. (В АОН сейчас определенный компромисс, но при статусе самолета в АОН нельзя осуществлять коммерческие полеты); Стоимость самолетов, фискальные сборы, и стоимость полетов на ТО, (состояние ремонтных станций в РФ не позволяют проводить здесь все виды технических работ).

Это все, к сожалению, ведет к тому что большой сегмент бизнеса сейчас не развивается и реально к кризису отношения не имеет.

Бытует мнение, что стоимость перелета понемногу пошла вниз. Согласны ли вы с тем, что летать стало дешевле?

Летать действительно стало дешевле, но связано это



в первую очередь со здоровой конкуренцией (насыщенностью рынка самолетами бизнес-авиации), сейчас уже никого не удивит перелетом на Challenger 604 Москва – Ницца за 15 000 USD. И удешевлением стоимости авиаГСМ, конечно.

На Ваш взгляд, какой из типов воздушных судов в нынешних условиях наиболее востребован?

На наш взгляд, максимальный рост показывает сегмент перевозок на ВС класса Mid Size и Super Mid Size. Эти воздушные суда всегда востребованы и рынок даже где-то испытывает нехватку в данных самолетах. Так уж сложилось что на рынке много Heavy Jet, Long Range Jet, но к сожалению сейчас для них не так много работы, а использование на маленьких «плечах» таких самолетов не рентабельно.

В последнее время мы все чаще слышим, да и говорим о тотальной «интернет-торговле». На рынке появляется множество решений по бронированию рейсов в несколько кликов. Ваша оценка новых IT продуктов, вы консерваторы?

Да, сейчас становится модным на своем корпоративном сайте иметь собственную площадку по бронированию воздушных судов, появилось много агрегаторов, которые предлагают API для создания собственных площадок. Но мне кажется это какое-то модное явление, которое в скором времени отойдет. До конца оптимизировать продажу с помощью площадок невозможно, да и получается, что продают одни и те же самолеты под вывесками разных агрегаторов. Они (площадки) должны быть. И это неизбежная эволюция рынка, но это не панацея и не таблетка успешного вложения. В российской авиации столько

белых пятен и столько возможностей оптимизации и автоматизации, что упираться только в площадки бронирования воздушных судов бессмысленно.

Изменились ли условия работы на отечественном рынке. Заметна ли работа авиационных регуляторов?

Все меняется в лучшую сторону, работать становится проще и легче. Все привыкли к тому, что есть такой сегмент, как бизнес-авиация. Есть конечно некоторые сложности работы в аэропортах, слот координация, парковки и т.д. Но в целом ситуация благоприятная, и я не могу отметить каких-то острых проблем. Уверен, что в дальнейшем будет все лучше.

Как развиваются проекты АВИА БИЗНЕС ГРУПП?

О нас могу сказать, что в АВИА БИЗНЕС ГРУПП тоже стараются меняться и стараются следовать тенденциям рынка. У нас есть ряд проектов в области авиации помимо собственного оператора и услуг по продаже чартерных рейсов. У нас в команде все время идут дискуссии и обсуждения тех или иных проектов и идей, и мне нравится то, что зачастую инициаторы этих проектов думают не только о выгоде компании, а в основном о развитии авиации в России. Звучит конечно несколько пафосно и, наверное, будет вопрос, что может компания по обеспечению полетов пусть и работающая 12 лет на рынке и владеющая определенными активами изменить на рынке? Будем совместно с партнерами и энтузиастами пытаться менять, и я думаю это нам по силам! Надеюсь получится толк от всех задуманных проектов и возможно они как-то помогут и другим участникам рынка в развитии и благоприятной работе в будущем.

NEO подход

Сегодня в гостях у BizavWeek Вице-Президент по продажам Airbus Corporate Jets Шади Саадэ, который в преддверии московской выставки Jet Expo 2017 любезно согласился поделиться с нами последними новостями компании и рассказать об основных трендах на рынке.

Г-н Саадэ, эра противостояния Airbus и Boeing продолжается. Теперь главные герои Neo и MAX. Компании выходят на финальную стадию формирования крупного пула заказов и шансы, практически одинаковы.

Расскажите, пожалуйста, довольны ли в компании тем интересом, который проявляют клиенты к семейству ACJ Neo.

Благодаря новым законцовкам крыла Sharklets, а также более экономичным двигателям от CFM International или Pratt & Whitney, семейство ACJ320neo уже доказало свою популярность и высокий интерес со стороны потенциальных клиентов. Несомненно, заказчики особенно высоко ценят увеличенную дальность полета самолетов этого семейства, что обеспечивает гибкость и предостав-

ляет дополнительные возможности. Так, ACJ319 с восемью пассажирами на борту может выполнять полеты на дальность до 12,500 км, тогда как ACJ320 сможет перевозить 25 пассажиров на дальность до 11 100 км.

В условиях сложного экономического фона самолеты верхнего ценового диапазона становятся все менее привлекательны для клиента, по крайней мере по оценкам аналитиков. Тем не менее, мы видим, что Airbus активно работает во всех регионах и постепенно набирает клиентов. Каков в настоящее время портфель заказов, и насколько интересен Neo нынешним владельцам «классических» ACJ?

На самом деле, рынок бизнес-джетов премиального сегмента менее подвержен влиянию экономических факторов, чем, например, рынок бизнес-джетов меньшей вместимости. Это связано, прежде всего, с тем, что потенциальные заказчики этих самолетов – крупные корпорации, правительственные структуры, миллиардеры – в меньшей степени испытывают на себе последствия экономических спадов.

Мы уже получили девять заказов на самолеты ACJ319neo и ACJ320neo, среди заказчиков этих самолетов как новые клиенты, так и те, кто уже является эксплуатантами ACJ. Два новых заказчика выбрали ACJ319neo в качестве апгрейда их текущим традиционным бизнес-джетам. Мы ожидаем новых заказов в ближайшие годы.

На постсоветском пространстве продукция ACJ всегда занимала достаточно большое место в общем объеме воздушных судов с ценником более \$50млн. Насколько



скорректировался интерес потенциальных клиентов к VVIP лайнерам?

У ACJ так же, как и у Airbus, очень сильны позиции и присутствие в странах СНГ. Мы ожидаем, что этот тренд будет продолжаться. Заказчики начинают понимать все преимущества современного дизайна и перспективных технологий. В настоящий момент среди покупателей самолетов семейства A320neo есть один заказчик и из стран бывшего Советского Союза.

Срез по регионам. По Вашей оценке, какие рынки в среднесрочной перспективе станут ключевыми для компании?

Мы работаем в разных регионах по всему миру. Теоретически наш заказчик может появиться в абсолютно любой стране. Это утверждение также применимо и к пассажирским самолетам Airbus. Airbus Corporate Jets уже долгие годы присутствуют в странах Европы, включая СНГ, на Ближнем Востоке, а также в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Мы надеемся не только продолжать укреплять наши позиции на этих рынках, но и развивать новые. Считаю, что наше новое семейство ACJ320neo будет пользоваться высоким спросом на этих рынках, но мы также можем предложить новейшие бизнес-джеты большей вместимости, например, ACJ330neo и семейство ACJ350.

А насколько важен для компании российский рынок? Наблюдается ли здесь рыночный потенциал и спрос на большие деловые самолеты?

Рынок России и СНГ остается одним из важнейших рынков для нашей компании. Мы работаем здесь с 2005 года, и по состоянию на сегодняшний день парк самолетов ACJ в России и СНГ насчитывает около 25



единиц. Мы надеемся сохранить эти сильные позиции и с оптимизмом смотрим в будущее.

Расскажите, пожалуйста, о главных конкурентных преимуществах ACJ Neo.

Пожалуй, главное преимущество самолетов семейства A320neo – это увеличенная дальность полета, лучшая экономичность и большой комфорт.

Для нас, прежде всего, важно то, что говорят сами заказчики о нашем продукте, так как это всегда объективно. Так вот, недавно один из членов нашей команды летел на ACJ вместе с миллиардером, его семьей и друзьями. Во время этого путешествия миллиардер

неоднократно отмечал, что полет на самолетах ACJ для него более комфортен, потому как он может спокойно передвигаться по салону, общаться с друзьями и при этом всем хватает места. Это возможно благодаря тому, что салон самолетов ACJ по своим габаритам выше и шире, чем салон конкурентов, что предоставляет пассажирам неограниченную свободу передвижения. В традиционных бизнес-джетах пассажиры, как правило, большую часть времени проводят в своем кресле, потому что передвигаться по салону не очень удобно. На самом деле ACJ319neo имеет такую же дальность полета, операционные расходы, как и традиционные бизнес-джеты, предлагаю при этом в три раза более просторный салон при идентичных с ними габаритных размерах.

От Neo к большим машинам. Насколько сохраняется интерес к самолетам со вторичного рынка (класс А340/330) и жив ли проект А380 VVIP?

Самолеты ACJ330 и ACJ340 уже многие годы успешно эксплуатируются в качестве официальных правительственных воздушных судов, перевоза большие группы людей на большие расстояния. Многие из этих бортов были поставлены напрямую с завода. Кроме того, как вы знаете, в настоящий момент многие из самолетов этого типа выводятся из парка авиакомпаний. Благодаря установке на них VIP интерьера, они могут успешно эксплуатироваться уже в качестве бизнес-джетов.

Мы видим перспективы для ACJ380, который способен предоставить заказчикам еще больше возможностей и комфорта. Думаю, что ACJ380 будет по-настоящему непревзойденным бизнес-джетом. Только представьте, общая площадь салона самолета составляет около 550 кв.м.

Как реализуется программа ACJ350 и планируется ли анонс версии ACJ330Neo?

Благодаря новым двигателям, аэродинамическим улучшениям и большей вместимости, семейство ACJ330neo станет логичным выбором для тех заказчиков, которые хотят перевозить большие группы людей на большие расстояния. Являясь частью успешного широкофюзеляжного семейства А330/А340, на которое получено уже более 2000 заказов, самолеты семейства ACJ330neo станут проверенным и надежным выбором.

А350 является новейшей моделью в нашей продуктовой линейке. Отличительной особенностью этого

самолета стало широкое использование композитных материалов в конструкции воздушного судна. Версия бизнес-джета на базе этого самолета, известная как ACJ350 XWB, оснащена системой Easyfit, которая значительно упрощает процесс установки элементов интерьера. ACJ350 XWB – прекрасный вариант для тех заказчиков, которые хотят приобрести новейшую модель бизнес-джета, существующую на рынке.

Какие и дизайнерских решений, которые были презентованы в последнее время, нашли широкий отклик от клиентов?

Новые концепции салонов, который мы недавно представили, например, Airbus Corporate Jets Melody или интерьер Infinito, разработанный вместе с Pagani Automobili's, были восторженно встречены на рынке и, несомненно, вызвали интерес у потенциаль-

ных заказчиков. Данные проекты добавили новые, свежие ноты в оформление салонов бизнес-джетов, предлагая заказчикам альтернативные варианты дизайна. Интерьер Melody предусматривает активное использование скругленных линий, тогда как салон Infinito представляет собой гармоничную комбинацию искусственных и благородных материалов.

Производственный план на 2017 год и основные производственные показатели 2016 года. Довольны ли в компании результатами работы?

Наши заказчики сами решают, когда анонсировать поставки самолетов, однако хочу отметить, что программа семейства ACJ320neo идет по плану, мы ждем с нетерпением первой поставки ACJ320neo в конце 2018 года. Передача заказчику первого ACJ319neo запланирована на второй квартал 2019.



Владимир Лапинский: мы надеемся на поступательный рост

В рамках выставки Jet Expo 2017 BizavWeek провел серию интервью с ключевыми игроками рынка деловой авиации России. Наши спикеры в этом году поставлены в равные условия: вопросы, которые мы задаем, практически одинаковые и тем самым мы получаем объективный взгляд на те тренды, которые наблюдаются в сегменте. Опустив «воду», мы постарались по-настоящему «разговорить» наших уважаемых гостей. Сегодня мы представляем точку зрения одного из самых уважаемых представителей нашего рынка - главы авиакомпании



«Меридиан» Владимира Лапинского. Владимир Александрович всегда отличался своей откровенностью и объективностью. Сегодняшний наш диалог не стал исключением.

Владимир Александрович, насколько изменился деловой климат с начала года и как ощущает себя отечественный рынок деловой авиации?

Хотя многие участники рынка считают, что российский рынок после продолжительного периода падения восстановился и перешел к росту, на наш взгляд говорить о какой-то устойчивой тенденции пока рано. Да, по сравнению с прошлогодними показателями российский рынок прибавляет, но месяц на месяц не приходится – периоды роста сменяются «затишьем», а то и небольшим снижением. В целом, конечно же, настроение у участников рынка стало лучше, и мы надеемся, что по итогам года рынок покажет рост.

Хочу сказать, что когда я рассматриваю российскую рыночную ситуацию, я всегда отмечаю, что авиакомпании «Меридиан» удается избегать негативных рыночных тенденций – за все кризисные годы у нас отмечается рост показателей, как объемных, так и финансовых.

2017 год вряд ли можно назвать годом знаковых событий. Почему сократились инвестиции в инфраструктуру и временное ли это явление?

Это следствие негативных рыночных тенденций предыдущих нескольких лет. Вдобавок, инвестиционные процессы носят инерционный характер. Очевидно, что такое положение является временным – все процессы носят циклический характер и за периодом

спада обязательно наступит период подъема. Для того, чтобы инвестор стал планировать серьезные вложения, ему необходима хотя бы надежда на то, что рыночная ситуация в будущем будет позитивной. Главный вопрос – «Когда это произойдет?». Мы в компании все же надеемся, что 2017 год станет переломным для российского рынка и впереди нас ждет поступательный рост.

Насколько санкционная политика Запада внесла коррективы в сегмент деловой авиации в России?

Безусловно, санкции сказались на российском сегменте бизнес-авиации. Сказать, что это влияние было очень сильным, пожалуй, будет неправильным. Тем не менее, санкции предметно вводились в отношении влиятельных персон и ведущих предприятий, многие из которых активно пользовались услугами бизнес-авиации. Очевидно, что таким людям и предприятиям пришлось внести необходимые коррективы в логистику своих передвижений и это, как следствие, имело свой негативный эффект для участников рынка в этот непростой период для российской бизнес-авиации.

Продолжается ли рост доли внутрироссийских перелетов и появились ли новые «топовые» пункты назначений?

Да, на наш взгляд тенденция роста доли внутрироссийских перелетов продолжается. Связано это, с одной стороны с восстановлением российской экономики после кризисных лет, ростом деловой активности, с другой стороны – с санкционными ограничениями на международные полеты некоторых российских граждан и предприятий. Что касается появления каких-то новых «топовых» пунктов

назначения, то здесь все без перемен, предпочтения остаются прежними – это центры деловой и культурной активности, города-миллионники, «стандартные» места отдыха.

Почему мы все реже и реже говорим об отечественных бизнес-операторах? Наши компании выжидают или это все-таки связано с затяжным кризисом?

Да, есть объективные причины, по которым информационных поводов у российских операторов становится меньше. Это и банальное снижение количества авиакомпаний, причины которого очевидны – с одной стороны это экономические проблемы, с другой – бескомпромиссная борьба авиационных властей за чистоту наших рядов. Это и, как Вы правильно заметили, влияние кризисных явлений. Но все равно, у отечественных операторов, и у нас в том числе, есть успехи, о которых можно рассказывать. Посмотрите, мы в кризисный 2015 год смогли увеличить свой парк воздушных судов, в 2016 году выиграла престижную международную премию Sapphire Pegasus Business Aviation Award в номинации Business Jet Operator, в 2017 году получили сертификат соответствия стандарту IS-BAO наивысшего, третьего уровня. В этом же году провели встречу с представителями лондонского страхового рынка, получив от них высочайшие оценки нашей СУБП (Системы управления безопасностью полетов). Мне кажется нам есть чем гордиться, а Вам – о чем писать. Это же касается и наших коллег по бизнес-авиации, просто у каждого – свой повод.

Насколько скорректировался ценник по основным позициям? Летать стало дешевле?

Сложный вопрос. Не потому, что здесь есть какая-то

тайна, просто на этот вопрос трудно ответить точно – слишком много отличий в ценообразовании для различных маршрутов, типов ВС и других условий. Давайте я дам качественную оценку. Сразу после кризиса 2014 года, в период резкого падения курса рубля и существенного падения рынка, цены снизились, чтобы скомпенсировать резкое падение спроса на авиаперевозки. Потом цены стабилизировались и постепенно вернулись к первоначальному, если так можно сказать, уровню.

На Ваш взгляд какой из сегментов деловой авиации в нынешних условиях показывает максимальный рост?

Самолеты из сегментов midsize и super midsize, пожалуй, наиболее востребованы. Причина в том, что воздушные суда такой размерности представляют в текущих условиях некий оптимум по критериям «комфорт-стоимость».

Ваша оценка новых IT-продуктов (онлайн-площадки по бронированию и т.д.), которые буквально «завалили» наш рынок. Вы сторонник традиционной торговли?

Нет, почему же, мы открыты любым современным методам продвижения на рынке. Вы правы, сейчас количество новых IT-площадок действительно существенно выросло, но их эффективность из-за этого не очень высока. Никто пока не может даже приблизиться к безоговорочному лидеру в этой сфере – площадке Avinode. Из положительных моментов хочу отметить то, что эти площадки предлагают различные модели взаимоотношений между операторами, брокерами и клиентами. Зачастую эти модели не предполагают взимания оплаты за свои услуги

с участников. Мне кажется, что наш рынок сейчас пытается найти тот путь, который будет определять модель взаимоотношений между игроками в будущем и IT-площадки могут подсказать нам эту дорогу. Западный рынок, как мне кажется, идет по пути условного Ubera – пути жесткой оптимизации, унификации, и некой обезличенности связки пассажир-перевозчик. Российские клиенты, на мой взгляд, еще не готовы к такой модели взаимоотношений, она у нас существенно более персонализированная, я бы даже сказал личная. Кстати сказать, совсем не обязательно, что западная модель в таком варианте вообще у нас приживется. Поэтому пусть все идет так как идет и победят те IT-продукты, которые окажутся самыми актуальными и удобными. Мы готовы работать с любой жизнеспособной площадкой, лишь бы она обеспечивала оперативный и эффективный контакт между участниками рынка.

Какие последние новости авиакомпании «Меридиан» и наиболее важные события с начала года?

Весь 2017 год у нас проходит под знаком двух важнейших для нас событий. В этом году мы отмечаем юбилей – нам исполняется 25 лет. Для бизнеса вообще и для авиации в частности это серьезный возраст, особенно если учесть на какие непростые годы пришлось становление нашей компании и самого рынка бизнес-авиации. Второе событие, но не по значимости, мне трудно ранжировать их между собой, – получение нами сертификата соответствия стандарту IS-BAO третьего, наивысшего уровня. В России мы первые и единственные, кто обладает таким сертификатом. Он для нас является предметом заслуженной гордости, и тем знаком, который говорит и нам и нашим клиентам, что мы находимся на правильном пути в своем развитии.

Выживать в любом кризисе мы научились

BizavWeek продолжает цикл интервью с ключевыми участниками московской выставки Jet Expo 2017. У нас в гостях Александр Евдокимов, генеральный директор российской компании Jet Transfer. Мы поговорим о вертолетах, обсудим основные вызовы, с которыми сталкивается рынок.

Александр, год 2016-й, да и текущий запомнится всем без исключения игрокам рынка, как период сложный и непрогнозируемый.



Насколько экономический, да и отчасти политический фон внес коррективы в работу компании?

Коррективы в работе, безусловно, появились. Не могу рассказывать о конкретных шагах и изменениях, которые сделала Jet Transfer, но точно могу сказать, что выживать в любом кризисе мы научились. Мало того, появляются новые идеи с точки зрения ведения бизнеса и общения с нашими клиентами. Могу сказать, что мы стали лучше, чем были. А если учесть, что любой кризис рано или поздно проходит, то нужно относиться к этому времени как к периоду возможностей и проверок на умение работать на рынке. Хотя, честно говоря, есть большое желание в скором времени увидеть восстановление прежнего спроса.

А теперь о главном – о вертолетах. В мае 2015 года Jet Transfer впервые представил российской публике новый Bell 505. Каковы перспективы машины в России и когда ожидается первая поставка?

Bell 505 вертолет уникальный и крайне перспективный для российских владельцев. Спрос на него достаточно велик, но реальных продаж в России не так много, как хотелось бы. Всего «подписаны» около 10 вертолетов, несмотря на то, что во всем мире количество заказанных вертолетов Bell 505 приближается к четырем сотням. Но на этот факт немногочисленного заказа у нас уже имеются свои соображения. Как всегда, мы долго запрягаем, но потом быстро едем. Русские пилоты или владельцы вертолетов крайне осторожны в принятии решения. Пока не будет реальной статистики, профессиональных отзывов и 100-процентной информации о всех тонкостях нового вертолета, все будут просто наблюдать. Но как только Bell 505 докажет свое устойчивое присутствие и,

скорее всего, лидерство на рынке легких вертолетов, думаю, ангары в России пополнятся не одним десятком 505-х в ближайший же год. В любом случае, в первой половине 2018 первый частный Bell 505 уже будет летать в России и, поверьте, многие ожидают эту поставку, чтобы принять свое решение о приобретении.

Вызывает ли интерес у российской аудитории вторая новая модель – 525. Какова емкость российского рынка для нового вертолета и есть ли интерес среди отечественных заказчиков на Relentless?

Для Bell 525 существует своя специфическая ниша. В первую очередь это очень качественный и дорогой вертолет. В данной модели реализованы все самые передовые технологии вертолетостроения. Уже сейчас, в период прохождения сертификационных испытаний, компания Bell Helicopter получила большое количество заказов от клиентов, которые изначально нацелены и привыкли использовать в своей жизни самое передовое, лучшее с повышенным уровнем безопасности. Конечно, и в России есть те, кто следит за процессом производства Bell 525 и будут готовы его приобрести, как только он появится на рынке. Если говорить о емкости российского рынка для данного типа, то, вероятно, массового спроса не будет, но 10-15 таких вертолетов в VIP конфигурации здесь точно появятся.

Конкуренция на рынке. Насколько укрепились позиции Bell Helicopter за последний год в России? Увеличилась ли доля вертолетов в общем объеме зарубежных вертолетов?

Позиции Bell Helicopter однозначно укрепились. Количество поставленных вертолетов растет каждый

год и 2016-2017 года не исключение. Бесспорно, уровень конкуренции, особенно сейчас, крайне высок и статистика по количеству вертолетов в стране не в нашу пользу. Но абсолютное количество поставленных вертолетов – это не совсем верный показатель для развивающегося российского вертолетного рынка. Гораздо более важным фактором присутствия на рынке мы считаем развитие инфраструктуры, предложение новых перспективных моделей и уровень обслуживания клиентов. И во всех этих секторах, по нашему мнению, Bell Helicopter уверенно лидирует.

В стране прекрасно работает сеть авторизованных центров по техническому обслуживанию, отлажена быстрая и удобная схема поставки запасных частей. Нашим клиентам предлагаются только новые и перспективные модели вертолетов Bell 429, 407GXP, 505, 525. Особенно хочется отметить начало производства в нашей стране Bell 407GXP по лицензионному соглашению, которое обеспечило возможность приобретения вертолета, произведенного в России, что очень важно для определенного ряда наших клиентов и государственных структур. В Омском вер-

толетном колледже уже полностью функционирует схема обучения пилотов на вертолет Bell 407GXP. Отрыт «базовый» хелипорт в крупнейшем в России Центре Бизнес Авиации Внуково-3 для обеспечения обслуживания наших клиентов «под ключ». Именно такого рода факторы ведут к развитию и, как следствие, к поставкам новых вертолетов. Таким образом, считаю, что Bell Helicopter развивается в России по самым правильным канонам бизнеса и результат будет соответствующий.

Какова динамика спроса на машины VIP конфигурации и вертолеты для иных миссий?

Динамика спроса сейчас положительная. В 2017 году видим небольшой рост. Но все эти положительные моменты у нас находятся только в одном секторе. Традиционно, в России для специальных миссий используются отечественные вертолеты, поэтому для «иномарок» более перспективным является сектор корпоративных и VIP перевозок. Хотя, в последнее время четко прослеживается спрос на нашу медицинскую версию Bell 407GXP из-за ее хорошей экономической эффективности и поддержки эксплуатации Уральским заводом гражданской авиации.

Насколько изменился портрет клиента? Что предпочитает отечественный заказчик в текущих экономических реалиях и насколько изменилась целевая аудитория компании?

Портрет клиента не менялся. Все тот же добрый и отзывчивый, как и раньше. А вот требования изменились очень существенно. Клиент стал более разборчив в выборе модели вертолета. Интересует не только размер салона и комфорт, но и экономические показатели. Все будущие расходы на содержание и



эксплуатацию тщательно просчитываются, сравниваются. И вот в этих показателях Bell Helicopter на высоте. Клиент, который взвешенно принимает свое решение о покупке не проходит мимо наших вертолетов. Ну а в комфорте и в дизайне у наших моделей конкурентов не много.

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

За год было несколько этапов структурных и технологических изменений. Аккуратно вышли на стабильный уровень продаж после падения и стагнации в 2015-2016. Маркетинговые механизмы, конечно, не выдадим, но точно уверены, что именно новые технологии ведения бизнеса – это ключ к успеху. Пора заканчивать работать по-старому. Рынок бизнес-авиации обретает свою форму и начинает подчиняться определенным правилам. Надо быть в тренде, как говорится.

Почему мы все реже и реже говорим об отечественных бизнес-операторах. Наши компании выжидают или это все-таки связан с затяжным кризисом?

Думаю, что связано с кризисом. Операторам всегда было не легко, а сейчас еще сложнее.

Насколько скорректировался ценник по основным позициям. Летать стало дешевле?

В конечном итоге да. Процентом 5-10% – это, скорее

всего, правильная цифра коррекции цен по сравнению с прошлыми годами. Количество участников рынка не уменьшилось, а объем перевозок сильно упал. Обычная история: предложение превышает спрос. Лишних денег уже никто не платит.

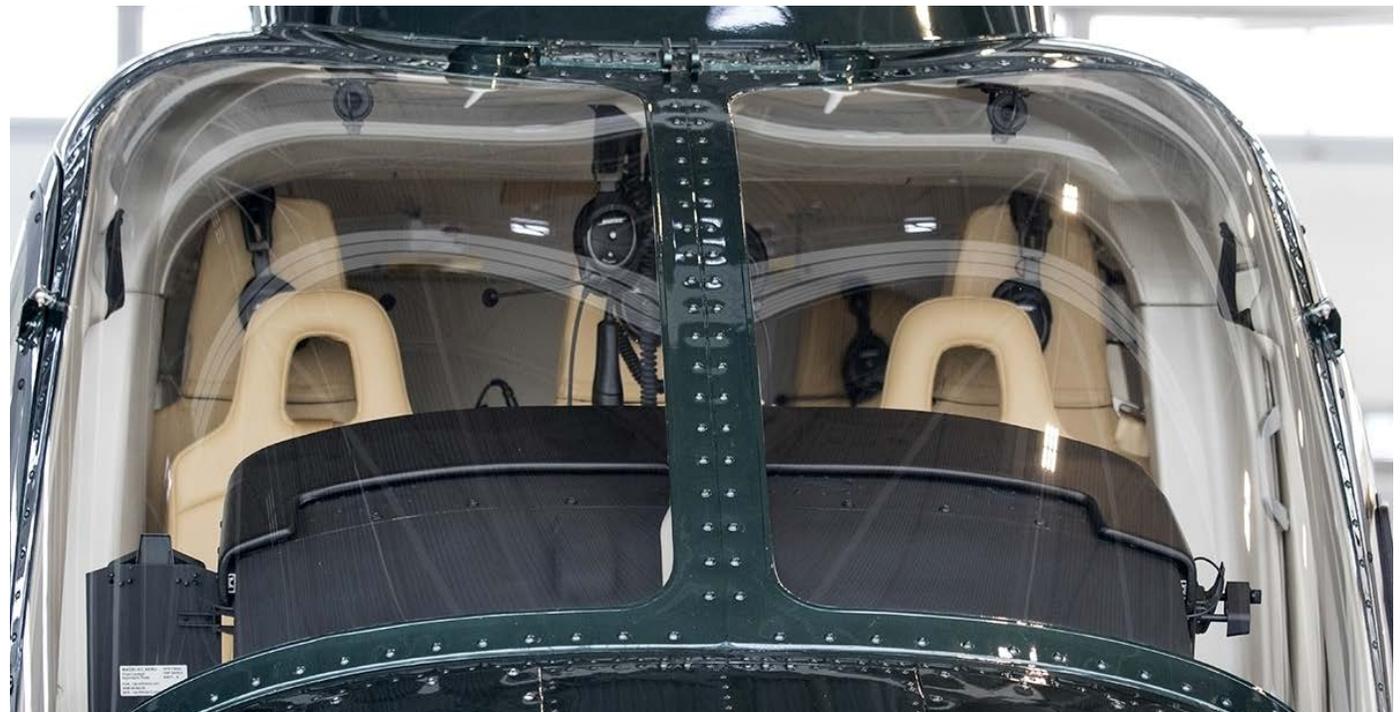
На Ваш взгляд какой из сегментов деловой авиации в нынешних условиях показывает максимальный рост?

В общем то, все находятся в одном положении. Особого роста нет. Наиболее «живучий» сейчас, как мне кажется, брокерский бизнес. При минимальных затратах можно не плохо существовать, конечно с учетом больших затрат энергии на работу с клиен-

том. Авиакомпаниям, производителям и сервисным компаниям немного сложнее.

Ваша оценка новых IT-продуктов (онлайн-площадки по бронированию и т.д.), которые буквально «завалили» наш рынок. Вы сторонник традиционной торговли?

Мое мнение не изменилось. IT-продукты в бизнес-авиации – это хороший инструмент для работы, который иногда, когда оказывается под рукой, может приблизить к результату. Но расценивать всю эту массу «продуктов» как угрозу «традиционной торговле» не вижу смысла. Бизнес-авиация это прежде всего люди и отношения между ними.



Россия является чрезвычайно важным рынком для нашего бизнеса

История Luxaviation – это история успеха. Компания была создана в 2008 году, когда ей принадлежал всего один борт – Cessna Citation XLS, и менее чем за десять лет она выросла до крупнейшего чартерного оператора деловой авиации в Европе с парком свыше 250 самолетов. Свой первый сертификат эксплуатанта Luxaviation Luxembourg получила в 2009 году, а к 2015 году были успешно приобретены компании Flairjets (Luxaviation Germany), Abelag (Luxaviation Belgium), Unijet, Masterjet (Luxaviation France), London Executive Aviation (Luxaviation UK) и

группа ExecuJet, привнеся в активы группы компаний Luxaviation 25 FBO и 14 MRO. Все эти компании прошли ребрендинг и присоединились к группе компаний Luxaviation CMI Group, создав организацию, которая сейчас стала поистине международной корпорацией с выдающимися ценностями. Сегодня в гостях у BizavWeek Кристоф Лапьер, Коммерческий Директор группы компаний Luxaviation.

Г-н Лапьер, группа Luxaviation хорошо известна российским клиентами и авиацион-

ным брокерам. Расскажите, пожалуйста в каких сегментах работает оператор в настоящее время и какой из них показывает наибольший рост?

Группа компаний Luxaviation Group – международная корпорация, имеющая представительства в Африке, Азиатско-Тихоокеанском регионе, в странах Карибского бассейна, Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Компания Luxaviation предоставляет широкий спектр услуг деловой авиации, включая пакеты услуг MRO (техобслуживание + текущий ремонт + капремонт) и FBO, а также чартерные рейсы на собственных воздушных судах и обучение летного персонала

Что же касается регионов, то Европа и Ближний Восток являются самыми оживленными рынками сбыта наших услуг, учитывая увеличение активности в этих регионах, а также тот факт, что здесь хорошо развита и востребована деловая авиация. Однако год от года мы отмечаем все больший рост активности и африканского рынка, и сейчас Luxaviation перевозит существенно больше клиентов в Ботсвану, Нигерию и Южную Африку, чем когда-либо раньше.

Не так давно начала свою работу новая компания в рамках группы – Luxaviation Helicopters – специализирующаяся на менеджменте вертолетов и услуг по организации чартерных рейсов на вертолетах для VIP клиентов. Это позволило нам предоставлять заказчикам более расширенный спектр услуг, и мы очень рады росту в этой сфере бизнеса.

Г-н Лапьер, оцените, пожалуйста, российский рынок деловой авиации. Насколько он важен для группы и насколько тяжело работать на нем?



Российским рынком занимается европейское отделение компании Luxaviation, и этот рынок является чрезвычайно важным для нашего бизнеса. Мы выполняем большое количество рейсов в различные города России и из российских городов, включая Москву, Сочи и Санкт-Петербург. Тем не менее, мы

стремимся увеличить объем деятельности, которую Группа компаний осуществляет в России.

В последние годы в России наблюдался большой отток воздушных судов, многие из которых были проданы и перебазированы в Северную Америку.

Поэтому, с учетом сокращения парка собственных самолетов и мощностей, в этом регионе мы увидели тенденции к росту использования чартерных перевозок, а также новый всплеск заинтересованности в эффективных решениях по управлению воздушными судами.

Менеджмент воздушных судов – ключевой сегмент, в котором работает компания. Расскажите, пожалуйста, об особенностях менеджмента в нынешних экономических реалиях.

В основе самой группы компаний Luxaviation и ее работы по всему миру стоят четыре основных столпа: безопасность, опыт в данной отрасли, качество обслуживания и отношения с клиентами.

Наша компания имеет флот, насчитывающий более чем 250 самолетов, 25 FBO и 14 АОС, поэтому эффективное управление воздушными судами является чрезвычайно важной частью нашего бизнеса. Масштабная структура нашей компании гарантирует нам сильную позицию с точки зрения опыта и эффективности цен, но мы продолжаем усердно работать, чтобы одновременно с этим усиливать наше локальное присутствие для улучшения репутации Группы в отношении качества и внимания к деталям.

Инвестиции в такие области как IT-инструменты, интерфейсы и программы развития гарантируют лучшую связь между компаниями Группы, обеспечивая плавную интеграцию международных подразделений Группы.

А с помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует сохранить свои лидирующие позиции?



Мы всегда ищем способы поддерживать свое положение ведущего чартерного оператора в области деловой авиации. Поддерживая все сферы нашего бизнеса на современном уровне и эффективно осуществляя свою деятельность, мы предоставляем уже имеющимся у нас клиентам основания, чтобы летать с нами снова, а потенциальным клиентам – причины для того, чтобы воспользоваться нашими услугами впервые.

Одной из конкретных областей, которые в последнее время развивала наша Группа, были цифровые интерфейсы, используемые как для чартеров и управления воздушными судами, так и для среды FBO. Это отвечает желанию нашей Группы обеспечивать современное развитие деятельности наших компаний и иметь возможности для обслуживания клиентов в современном мире.

Цены. Какие специальные предложения для клиентов действуют в настоящий момент?

Когда дело касается наших клиентов, мы целиком посвящаем себя тому, чтобы обеспечить индивидуальный подход и оказывать услуги в соответствии с индивидуальными потребностями наших заказчиков. Существует много аспектов в области деловой авиации, которые можно оптимизировать вплоть до таких непростых вопросов, как обеспечение питания на борту, время на подготовку к обратному рейсу или тип воздушного судна – нет таких требований клиента, которые будут для нас слишком необычными.

Благодаря размерам группы Luxaviation Group и

ее присутствию в мире, мы можем предоставлять полностью клиентоориентированное обслуживание, отвечающее высочайшим стандартам, поддерживая при этом конкурентоспособные цены.

Какова инфраструктура компании и планы расширения в среднесрочной перспективе?

Группа компаний Luxaviation Group – второй по величине оператор чартерных перевозок в мире. Благодаря присутствию в шести регионах мира, мы можем обслуживать клиентов в соответствии с высокими стандартами, поскольку каждая из наших компаний вкладывает свой географический и локальный опыт в наш опыт работы на мировом рынке. С точки зрения расширения мы стремимся усиливать и расширять присутствие группы в некоторых регионах, в том числе, в России и некоторых частях Азии. Кроме того, мы отслеживаем ситуацию на рынке Северной Америки, чтобы изучить механизмы работы на этом крупнейшем рынке деловой авиации в мире.

Г-н Лапьер, с какими вызовами столкнется европейский рынок деловой авиации в ближайшие два года?

Европейский рынок не так уж сильно отличается от американского; постоянное развитие создало зрелый рынок, где колебания активности происходят постепенно и равномерно.

Одной из конкретных проблем, с которой столкнулся этот регион, является потребность в использовании цифровых платформ для решения все большего

количества задач. Владельцы воздушных судов и клиенты чартеров хотят использовать цифровые, а не традиционные платформы, в таких областях, как бронирование, мониторинг и обмен информацией. Поэтому крайне важно обеспечить наличие этих опций и осведомленность о них клиентов.

Производственные показатели работы компании в прошлом году и за первое полугодие текущего года.

Как отмечалось ранее, европейский рынок особенно сильно развивается, и в целом показал признаки восстановления во всех направлениях после периода финансового спада

Говоря о росте, мы также хотим увеличить количество услуг, которые предоставляем клиентам, например, начала деятельность наша компания Luxaviation Helicopters, и мы продолжаем развивать процесс интеграции всех подразделений группы и повышать качество услуг, которые мы оказываем нашим клиентам.

Г-н Лапьер, а можно вывести пять главных успехов Группы?

Все компании внутри Luxaviation Group полагаются на энтузиазм и опыт своего персонала, всестороннее видение на долгосрочную перспективу, постоянное стремление к повышению качества обслуживания и обеспечение интеграции всех подразделений группы – и все это обеспечивается благодаря мощному стабильному присутствию нашей Группы компаний на мировом рынке.

ACS очень четко ощущает позитивные изменения

Компания Air Charter Service, мировой лидер в сфере организации авиационных чартеров, очень хорошо известна российским клиентам. У нас в гостях у Генеральный директор ACS в России и СНГ Азат Мулгимов. Азат Фаридович любезно согласился поделиться с нами последними новостями компании и рассказать о своем видении основных процессов, происходящих на рынке.

Азат Фаридович, насколько изменился деловой климат с начала года. Политическая и экономическая нестабильность внесла определенные коррективы в различные сегменты экономики, включая деловые перевозки. Как в Air Charter Service оценивают нынешнюю ситуацию, и отразилась ли она на бизнесе компании?



Экономика России прошла пик кризиса в первом квартале 2016 года. С тех пор сохраняется пусть и небольшая, но положительная динамика большинства макроэкономических показателей. ACS очень четко ощущает эти позитивные изменения за счет увеличивающегося спроса со стороны наших клиентов. В первую очередь от касается именно бизнес-авиации.

Немного о производственных результатах за первое полугодие текущего года. Какой из сегментов показал наибольший рост?

После слабых 2014 и 2015 годов, следуя общим рыночным положительным тенденциям, российское подразделение ACS продемонстрировало скромный рост уже в 2016 году – 12% в выручке и 3% в количестве рейсов. По итогам первого полугодия 2017 мы достигли гораздо более значительных успехов. Выручка возросла на 64%, количество чартеров (многие из которых состояли из двух и более перелетов) – на 35%.

Безусловно, огромную устойчивость бизнесу компании придает наличие трех основных видов деятельности – бизнес-авиация, групповые пассажирские перевозки и грузовые чартеры. В виду большой доли в общем объеме нашего российского бизнеса, основным драйвером роста является сегмент бизнес-авиации. Однако грузовые и групповые пассажирские перевозки демонстрируют в этом году отличный рост, превышающий сотни процентов.

В глобальном бизнесе компании какой из регионов показывает наилучшие цифры?

Группа компаний ACS представлена 20 офисами на 6 континентах. В последние 3-4 года традиционно сильнейшими офисами являются Нью-Йорк, Дубай и Лондон.

Российское подразделение ACS по мере восстановления рынка возвращает себе свои высокие позиции во внутреннем рейтинге. Прошлый год московский офис закончил на 7 месте. По итогам 2017 мы планируем достичь четвертой позиции, создав задел для дальнейшего роста.

Существуют ли специальные предложения для российских клиентов в целях повышения конкурентоспособности на этом рынке?

Конкуренция – это основная движущая сила развития рынка. При этом ценовая составляющая конкуренции уже давно изжила себя. Постоянный демпинг, а также уторговывание операторов не помогают брокерским компаниям, нацеленным на долгосрочное присутствие и развитие своего бизнеса на рынке.

Поэтому ACS планомерно наращивает пакет дополнительных услуг и предложений, доступных нашим клиентам. Мы запустили подразделение Travel and Concierge, которое представляет стандартный набор консерж услуг, в том числе билеты на регулярные рейсы. Три года назад мы вывели на рынок свою джет-карту. Ее растущая популярность будет подержана набором новых опций, доступных в рамках карточного контракта со следующего года. Кроме того, в стадии заключительной разработки находится целый ряд IT-проектов, нацеленных на повышение удобства работы клиентов с ACS. Они будут выводиться на рынок в 2018 году.

Немного о конкуренции. Сейчас в России работает ряд крупнейших европейских операторов сегмента бизнес-авиации. С помощью чего вы остаетесь на российском рынке одной из самых успешных зарубежных компаний?

ACS не считает операторов бизнес-авиации своими конкурентами. С подавляющим большинством из них нас связывают тесные партнерские отношения. Каждая из сторон в этих отношениях ценит бизнес, который мы делаем вместе. Поэтому чем больше операторов приходит в Россию, тем больший выбор воздушных судов и лучший уровень сервиса мы можем предложить нашим клиентам.

Успех – очень относительное понятие. На мой взгляд, одним из наших главных достижений является постоянное присутствие и устойчивое развитие бизнеса Air Charter Service на российском рынке с 1995 года.

Что, по Вашему мнению, реально мешает компании усилить свое присутствие на российском рынке?

Если ответить кратко – ничего. ACS как глобальная компания прилагает все усилия для того, чтобы наш рост был обеспечен и поддерживался нашими внутренними ресурсами, инфраструктурой и бизнес-процессами. Самый простой наглядный пример – качество работы наших брокеров. По нашей статистике средний брокер в ACS начинает достигать требуемых целевых показателей на второй год работы. Это означает, что компания инвестирует в его подбор, обучение и развитие более года. В любой отдельно взятый

момент времени в группе компаний насчитывается более 30 новичков.

ACS приходит на каждый географический рынок на долго. Поэтому мы никогда не спешим нарастить свою рыночную долю за счет текущих конъюнктурных факторов. Нам важен пусть небыстрый, но стабильный органичный рост.

Ваша оценка новых IT-продуктов (онлайн-площадки по бронированию и т.д.), которые буквально «завалили» наш рынок. Вы сторонник традиционной торговли?

Я приветствуем любые IT-новшества в сфере чартерной авиации. Каждый новый продукт проходит жесткий естественный отбор на рынке. В результате игроки рынка – клиенты, авиакомпании, брокеры – получают новые инструменты, позволяющие им увеличивать эффективность своих расходов, трудозатрат и общих результатов.

ACS с интересом следит за развитием многочисленных платформ по бронированию и совместному использованию бизнес-джетов. Они привлекают на рынок новых клиентов – тех пассажиров, для которых полет на бизнес-джете является новым видом перелетов. Это уже не бизнес/первый класс регулярных авиалиний, но еще и не полноценный чартер на бизнес-джете. Уверен, что распробовав такой вид путешествий, часть из них однозначно перейдет в высшую лигу и пополнит ряды клиентов брокерских компаний, таких как ACS.

Для нас и наших клиентов очевидно, что перелет на бизнес-джете – это сложный комплексный продукт. Он требует очень серьезного участия человека в процессе подготовки и выполнения рейса. Именно

поэтому мы не увидели какого-либо оттока нашей клиентской базы за последние 3-4 года, когда на рынок начали выходить новые IT-решения.

Насколько скорректировался ценник по основным позициям. Летать стало дешевле?

Если говорить о стоимости перелетов для наших клиентов, я бы обратил внимание на те типы воздушных судов, которые они выбирают. Оставив за скобками удачные эмпирические примеры, экономия для пассажиров достигается в первую очередь за счет выбора самолетов меньших размеров. Это в полной мере подтверждается нашей статистикой.

За последние три года в топ-5 типов у нас стабильно выходят Bombardier Challenger 300/350, 604/605, Cessna Citation Excel/XLS/XLS+, Embraer Legacy 600/650 и Raytheon Hawker 800XP/850XP/900XP. При этом от года к году средний прирост по количеству рейсов на Cessna и Hawker составляет 25%, а по Challenger 300/350 чуть более «скромные» 18%! Доля Cessna Citation Excel/XLS/XLS+ в нашем общем объеме продаж за три года выросла вдвое.

За последний год изменилась ли доля международных и внутренних перелетов среди россиян? Каковы цифры в настоящее время?

В последние годы более 80% географии полетов наших клиентов приходится на рейсы по России, между Россией и Европой, а также внутренние перелеты по Европе. При этом доля перелетов по нашей стране, еще в 2014 году, занимавшая почти треть, опустилась до 15-20%. Интересно, что отчасти это падение произошло за счет соответствующего роста на таких направлениях как внутренние перелеты наших клиентов по Северной и Южной Америке.



«Крылья бизнеса» - что ждет участников рынка в рамках II премии

6 сентября 2017 года в рамках проведения форума деловой авиации ОНАДА состоялась презентация II премии за наивысшие достижения деловой авиации «Крылья бизнеса». Исполнительный директор ОНАДА Анна Сержкина, и идейный вдохновитель премии и Генеральный директор ООО «Системы бизнеса авиации», которое вновь выступает партнером проекта, Михаил Титов, рассказали о том, что будет представлять из себя премия в этот раз.

В рамках первой премии были отмечены организации в 13 номинациях, эксклюзивный прием в честь победителей был организован в Московском гольф-



клубе. Что ждет самых активных и продвинутых участников отрасли в этот раз? Как будут структурированы номинации и почему? Кто определит лучших? На этот и другие вопросы Анна и Михаил ответили в рамках презентации.

13

В новом регламенте премии, который опубликован на сайте www.wingsaward.ru, сохранено количество номинаций – их осталось 13. Регламент и перечень номинаций были утверждены еще в апреле 2017 года и опубликованы на сайте премии и в СМИ. Содержание номинаций было частично изменено – с учетом опыта проведения первого награждения и конъюнктуры рынка.

Без изменений остались ключевые позиции: авиакомпания деловой авиации, оператор АОН, зарубежная авиакомпания деловой авиации, компания по техническому обслуживанию, компания по организационному обеспечению полетов, компания-брокер, сервисная компания деловой авиации, проект года в деловой авиации России.

Что изменилось в перечне номинаций?

Однако, с целью отражения реалий рынка, а также чтобы предоставить возможность более гибкого позиционирования себя номинантами, Правлением ОНАДА было принято решение обновить некоторые пункты регламента.

Так, в отдельную номинацию был выделен кейтеринг для бизнес-авиации, категория «Инфраструктура деловой авиации (FBO)» была разбита на две номинации – отдельно для городов федерального значения и региональных аэропортов, а воздушные

суда ДА будут оцениваться не по принципу «лучший», а по принципу «самый популярный», причем в трех категориях – легкие, средние и тяжелые ВС. Нововведением станет и награда «За вклад в развитие деловой авиации в России» - обладатель премии будет определен Правлением, без открытого голосования.

«Внесенные изменения долго обсуждались, и я считаю их более чем целесообразными», - комментирует Исполнительный директор ОНАДА Анна Сержкина. «Кейтеринговые компании, которых на рынке достаточное количество, будут соревноваться между собой, а не со службой клининга или авиационными курсами, а аэропорты, расположенные не в МАУ или Пулково, будут иметь шансы получить приз, не вступая в борьбу с ключевыми авиационными узлами. Это пусть не большой, но стимул к развитию, росту, возможность демонстрации нашей российской инфраструктуры. Поэтому мы приглашаем всех активно присылать заявки на участие и.. ждать результатов голосования!»

Кто определит лучших?

Лауреатов премии в 12 категориях (за исключением премии «За вклад в развитие деловой авиации России») определит ОНАДА. Именно ассоциация, в лице членов Правления и всех без исключения членов ассоциации.

Как будет проходить голосование?

С 11 сентября 2017 года оргкомитет премии начинает прием заявок от компаний. На сайте премии они будут опубликованы 1 ноября и тогда же начнется первый этап – открытое онлайн голосование, которое продлится до 31 января 2018 года.

В этом году онлайн голосование будет защищено от «накруток», к которым некоторые участники прибегали год назад. Несмотря на то, что кто-то вел нечестную игру, последовавшее за онлайн – личное голосование членов ОНАДА все расставило на свои места и все «усилия» были сведены на нет. В этом году, помимо защиты от роботов, также снижен «вес» онлайн голосов – он составит всего 10%.

Михаил Титов уверен, что голосование на сайте нужно: «Голосование на сайте – живой процесс, каждый день что-то происходит, меняется количество голосов под иконкой каждого участника, номинанты размещают свои анкеты в соцсетях, просят друзей и коллег заходить на сайт и голосовать – это целая предвыборная кампания для некоторых! Все

это создает движение вокруг проекта и сайта, привлекает внимание. В конце концов, это интересно и непредсказуемо! Но, сразу после 31 января 2017 года – стоп, все голоса будут зафиксированы членами жюри премии и свое решение будут принимать члены ассоциации. Именно они и определяют итоги, которые будут озвучены на церемонии в феврале. Важно – итоги и результаты голосования будут сведены в единый документ, который по запросу будет предоставлен тем, кто направит соответствующий запрос. Жюри премии, состав которого также определит Правление ОНАДА, обеспечит точность подсчетов».

Премия «Крылья бизнеса» - проект, к которому долго шли



То, что ОНАДА учредила премию является совершенно закономерным и единственно правильным развитием событий.

Задачей премии является отметить и наградить тех, кто представляет рынок деловой авиации в России. Обладание премией национального уровня – мощнейший инструмент маркетинга для коммерческой структуры. Поэтому крайне важным является то, что за определением лауреатов и вручением наград стоит независимая, не заинтересованная в каком-либо конкретном исходе, не оказывающая коммерческих услуг на рынке организация. Именно такой структурой и является ОНАДА – Ассоциация деловой авиации. В отличие от других аналогичных проектов, на «Крыльях бизнеса» не продвигаются ничьи интересы, премия не является рекламой собственных услуг. Варианты организации премии обсуждались несколько лет, и были сформулированы и реализованы Михаилом Титовым, возглавляющим «Системы бизнес авиации» и являющимся вице-президентом ОНАДА в течение нескольких лет.

Что самое важное, что можно сказать участникам?

Анна Сержкина и Михаил Титов единодушны: «Принимая решение об участии, важно помнить, что не стать лауреатом премии еще не значит кому-то проиграть. Российская отрасль деловой авиации еще достаточно молода, но уже может гордиться своими успехами! Все участники – современный портрет отрасли, и все без исключения – победители. Поэтому мы с нетерпением ждем заявки на участие и, конечно, гостей на церемонию 16 февраля 2018 года в Golden Palace! И от всей души желаем успехов, и в бизнесе, в борьбе за статуэтку «Крылья бизнеса»!»

Докризисный пик превышен

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2017 года. И снова, как и в прошлые летние месяцы, зафиксирован рост трафика в годовом исчислении. В августе в общей сложности было выполнено 78785 рейсов бизнес-авиации (в июле 2017 года – 87826 полетов), что на 5,5% больше, чем в августе прошлого года, и что сделало этот месяц самым сильным августом за все время. Также в этом году превышен на 1,3% трафик августа 2008 года.



Такие показатели позволили увеличить активность с начала года на 3,3%, что дало 18047 дополнительных рейсов по сравнению с 2016 годом.

В этом месяце четыре страны показали наибольший рост: Франция, Великобритания, Италия и Испания. На 7% вырос трафик во Франции, что вызвано скачком на 9,5% количества внутренних рейсов. В настоящее время активность во Франции с начала года выросла на 1%, то есть в среднем на 147 рейсов в месяц.

В Великобритании, Италии, Испании и Швейцарии рост активности был достигнут за счет двузначного роста АОС-трафика. Частные полеты в Великобритании и Швейцарии снизились, в то время как Германия стала вторым рынком Европы по активности бизнес-авиации, причем самый сильный рост пришелся на частные рейсы.

В Юго-Восточной Европе наблюдался значительный рост, причем полеты из Турции выросли на 14%, а в Греции – на 19%. С начала года трафик бизнес-авиации в Греции увеличился на 15%, а АОС-активность поднялась на 25% в годовом исчислении.

Трафик в Южной Европе вырос более чем на 10% в этом месяце, а активность в Восточной Европе – на 6%. При этом, полеты в Европу из России увеличились на 5% в годовом исчислении, а с начала года рейсы из стран СНГ выросли на 0,1% по сравнению с прошлым годом.

Активность малоразмерных бизнес-джетов, которая в течение последних 12 месяцев выросла на 5%, в этом месяце показала рост на 4% в сегменте суперлегких самолетов, на 9% у легких джетов и на 15% у сверхлегких самолетов. В этом месяце все сегменты,

кроме средних и джетов начального уровня, имели некоторый рост.

В августе активность крупногабаритных и дальних воздушных судов увеличилась, а сегмент сверхдальних бизнес-джетов показал рост на 14%, а возросшее количество тяжелых джетов позволило трафику в этом сегменте вырасти на 8%, а коммерческие чартеры на таких самолетах увеличились на 18% в годовом исчислении. Полеты суперсредних самолетов показали рост на 9% с начала года.

В этом месяце частный трафик в Европе увеличился на 3%, что является самым высоким показателем в этом году. В августе наиболее популярным у частных самолетом стал PC-12, активность которого увеличилась на 15%. Частные Citation Mustang летали на 35% больше в годовом исчислении.

В августе Ницца была одним из самых загруженных аэропортов с общим ростом более чем на 9% и на 16% АОС-трафика. А Лондон стал самым популярным городом для деловой авиации, причем 15% рейсов в 13-ти различных аэропортов пришлось на средние бизнес-джеты, и этот показатель увеличился на 18% в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Advance Ричард Коэ комментирует: «Наконец активность деловой авиации в Европе превысила докризисный пик, и трафик в этом месяце превышает август 2008 года на 1,5%. Рост четко ориентирован на полеты в Южную Европу и из нее, и этот трафик увеличился более чем на 10%. Тяжелые самолеты, такие как Legacy 600, и легкие, такие как Phenom 300 и Mustang, стали «рабочими лошадками», причем большая часть роста идет из-за востребованности чартеров».

WINGX Business Aviation Monitor

Мы надежно закрепились в регионе СНГ

В преддверии традиционной московской выставки Jet Expo в гостях у BizavWeek побывал Президент и генеральный директор Jetex Flight Support Адель Мардини, который любезно согласился поделиться последними новостями компании.

Г-н Мардель, Jetex – ведущий поставщик услуг коммерческой авиации в мире. В каких сегментах присутствует компания, и какие из них в данный момент демонстрируют рост?

Компания Jetex, мировой лидер в области административной авиации, заработала репутацию за предоставление клиентам по всему миру гибких, лучших в своем классе, решений для поддержки в поездках. Jetex предоставляет исключительные услуги FBO, заправки воздушных судов, наземного обслуживания и глобального планирования поездов. Компания занимается обслуживанием элитных клиентов, включая владельцев и операторов коммерческих воздушных судов для корпоративных, коммерческих и личных воздушных поездов.



Ключевые направления роста в 2017 году включают FBO и сеть наземного обслуживания, в которую входит 15 новых FBO совместного с Edeis бренда во Франции, станции обслуживания и FBO в Испании и FBO в римском аэропорту Чампино, открытие которого ожидается в ближайшем будущем.

Деятельность компании в регионах. Какие из регионов представляют наибольший интерес для Jetex в настоящее время, и в какие из них еще только придется «заходить»?

Одним из ключевых направлений бизнеса для нас остается Европа, однако у нас есть амбициозные планы относительно ведения бизнеса в Латинской Америке, где мы изучаем новые места размещения FBO на одном из крупнейших рынков коммерческой авиации в мире. Еще одним регионом, на который мы смотрим с большим интересом с точки зрения создания флагманского FBO, является Азия, а конкретно — Китай и Юго-Восточная Азия.

Какие маркетинговые механизмы помогают компании сохранять лидерство в своих сегментах рынка? Какова формула успеха компании?

Компания Jetex хорошо известна в отрасли благодаря сильному бренду и качеству обслуживания, а также за счет того, что она предоставляет универсальное решение любым клиентам — от владельцев самолетов и пилотов до операторов и VIP-персон из правительства. Jetex поддерживает прочные связи с представителями авиационной промышленности, а также является одним из учредителей MEBAА, стратегическим участником IATA, NBAА, EBАСЕ и частым участником и спонсором пропагандистских программ.

Компания много инвестирует. О каких проектах будет объявлено в ближайшее время?

У нас есть планы в краткосрочной или среднесрочной перспективе объявить об открытии новых объектов в регионах Ближнего Востока и Латинской Америке. Также быстро расширяется наша сеть наземного обслуживания.

Несколько слов о российском рынке. Заинтересована ли компания во вложении инвестиций в рынок РФ, и планируете ли вы выходить на этот рынок самостоятельно или в партнерстве с другими игроками рынка?



Несмотря на то, что в наших ближайших планах нет открытия предприятия в России, мы надежно закрепились в регионе СНГ: этот регион обслуживает станция наземного обслуживания в Киеве (Украина). У нас также есть планы расширять свое присутствие для дальнейшего укрепления позиций Jetex в странах СНГ.

Цены. Как в последнее время менялся прайс-лист на основные услуги? Можно ли говорить об индивидуальном подходе к каждому клиенту в вопросах цены?

Не могу рассказать о ценах. Компания Jetex гордится своими достижениями в построении долгосрочных отношений с клиентами и двустороннего сотрудничества между сторонами.

Расскажите, пожалуйста, об основных трендах на рынке коммерческой авиации Европы в целом и на постсоветском пространстве в частности.

На рынке коммерческой авиации в Европе в первом полугодии 2017 года компания достигла хороших результатов, показав рост на 6,2% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Немного статистики. Производственные результаты работы компании за 2016 год и первое полугодие текущего года.

Для примера, нашим FBO в Париже в 2016 году было обслужено 12000 рейсов. В Дубаи компания Jetex обслуживает около 40% вылетов из терминала FBO Jetex, расположенного в международном аэропорту Аль-Мактум.

Мы создаем шедевры

www.jet-catering.ru

А-Групп: новые возможности

Ситуацию на российском рынке бизнес-авиации в этом году можно охарактеризовать как относительно стабильную. Тем не менее, большинство инвесторов и игроков рынка предпочитают осторожно наблюдать за ситуацией, не предпринимая активных действий. Мы поговорили с Надеждой Туровской, директором по маркетингу и PR компании «А-Групп», одной из немногих, которая на сегодняшний день интенсивно развивают аэропортовую инфраструктуру для деловой авиации.

Надежда, сегодня многие придерживаются мнения, что в условиях, когда тенденций к росту рынка перевозок не наблюдается, нет



смысла делать крупные инвестиции в капитальное строительство. Но от «А-Групп» в этом году мы получаем много новостей – один объект сдается, другой – тут же начинает строиться. Чем обусловлен ваш оптимизм?

Мы внимательно наблюдаем за рынком – и у нас в России, и за тенденциями в мире. С одной стороны, неопределенность есть. Но снижение деловой активности, длившееся последние годы, сменилось хоть и небольшим, но ростом. В этом году, например, у нас стабильно растет количество внутрироссийских перелетов. Кроме того, наша компания не ощутила падения спроса на услуги ни в Шереметьево, ни в Пулково. Конкретно, в Санкт-Петербурге у нас за прошедшие 8 месяцев этого года наблюдается рост количества перевозок более, чем на 30% по отношению к аналогичному периоду 2016 года. Стоит напомнить, что наш бизнес – это не только обслуживание пассажиров в терминалах, но и ангарное хранение воздушных судов, предоставление мест стоянки на перронах, комплекс услуг по наземному обслуживанию.

Аэропортовую инфраструктуру развивать нужно, причем с опережением, ведь ситуация на рынке постоянно меняется: вчера объемы перевозок сокращались, а завтра вырастут. Спрос на наши услуги за последние годы всегда опережает предложение: все, что мы строим, сразу начинает приносить прибыль.

Какие из инфраструктурных проектов сейчас являются для Вас приоритетными?

Сегодня развитие северного терминального комплекса Шереметьево идет полным ходом. Вскоре сюда перейдет добрая половина трафика всего аэро-

порта, и наша инфраструктура здесь будет играть очень важную роль.

Мы получили все согласования и приступили к строительству нового перрона специально для воздушных судов деловой авиации. Площадь нового перрона составит более 70 тыс. кв. м., он будет вмещать 20 бизнес-джетов и 3 вертолета. Перрон мы строим непосредственно около Терминала А, и это позволит объединить в единый комплекс наш новый ангар, терминал, вертолетную площадку и новые места стоянок. Перрон будет включать отдельную площадку для противообледенительной обработки, а в непосредственной близости будет расположен новый топливозаправочный комплекс.

Мы всегда стремимся повышать качество и оперативность наших услуг, и открытие нового перрона весной следующего года позволит удовлетворить растущие запросы рынка.

А что уже было сделано в этом году? Повлияло ли расширение вашей инфраструктуры на рынок бизнес-авиации в России?

В феврале этого года мы открыли новый, третий по счету, ангар. Он очень вместительный, его площадь – почти 6,5 тысяч кв. м. И несмотря на пессимистичные ожидания рынка, практически с момента открытия в ангаре не было пустых мест. На сегодняшний день, ангарное хранение воздушных судов – очень востребованная услуга. Сейчас в Шереметьево у нас три ангара, общая вместимость – около 32 воздушных судна среднего размера. И еще два ангара у нашей компании в Пулково.

Проектируя новый ангар с нуля, мы заложили в него все те решения, которые необходимы именно для

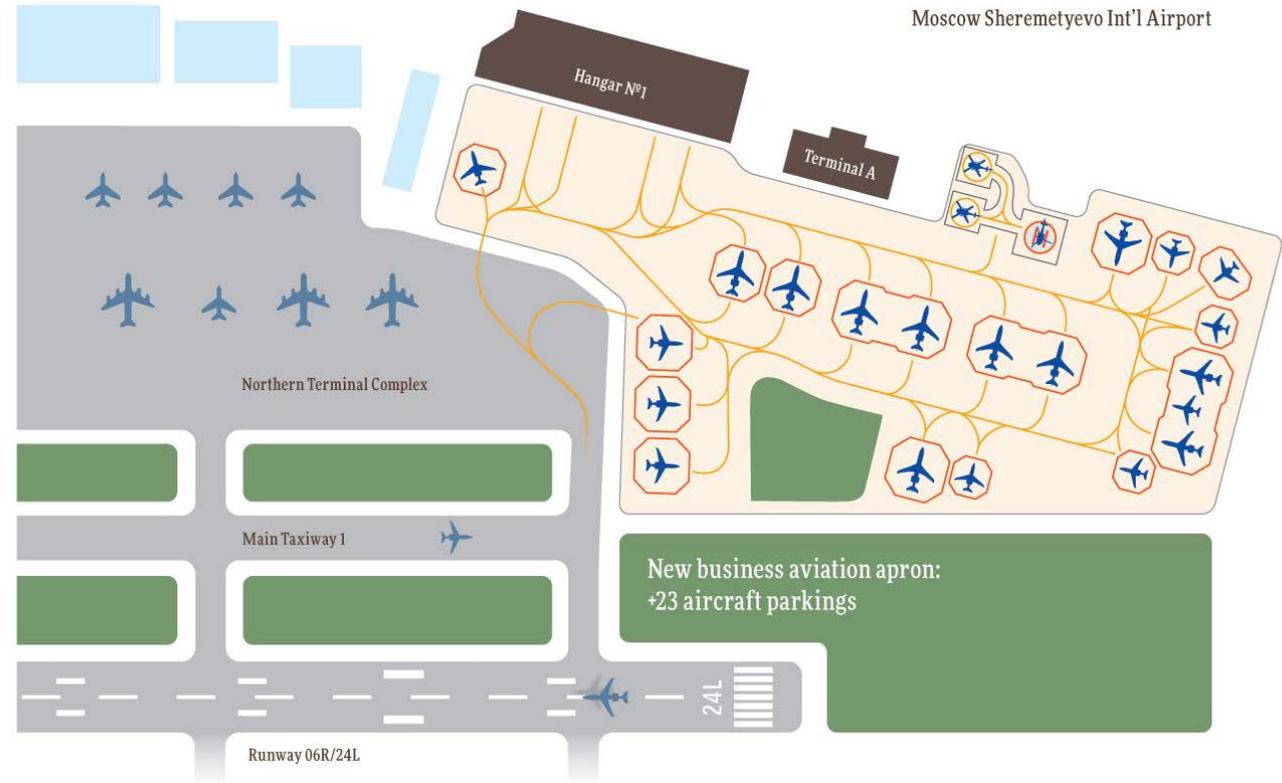
деловой авиации: складские помещения для имущества воздушных судов и экипажей, оборудования для наземного обслуживания. К ангару пристроен офисный блок, специально для служб и представительств авиакомпаний. Буксировка из этого ангара на «парадные» стоянки перед терминалом занимает считанные минуты.

Новый ангар и места стоянок, вкуче с расширением парка техники для наземного обслуживания, позволили привлечь ряд новых ключевых клиентов, среди которых крупные авиакомпании деловой авиации. Помимо этого, мы оказываем услуги по противообледенительной обработке авиалиний, входящим в мировые альянсы, в том числе компании Аэрофлот. Стабильным спросом пользуются и услуги собственных вертолетных площадок компании, мы отмечаем рост и по этому направлению.

Какие инфраструктурные проекты запланированы в А-Групп в перспективе?

У нас самые серьезные планы по расширению, но раскрывать все карты, пожалуй, преждевременно. Мы внимательно следим за ситуацией на рынке, и корректируем темпы развития в соответствии с нашими прогнозами. Ведь все, что строится, должно работать.

В самой близкой перспективе значительно улучшится транспортная доступность терминала А в Шереметьево. Уже в начале октября должна начать работу новая дорога вокруг аэропорта, которая позволит проехать к нам значительно быстрее. Расширенная до 4-х полос трасса без светофоров соединит скоростную магистраль М11, Ленинградское, Международное и Шереметьевское шоссе несколькими независимыми развязками, и позволит с комфортом



доехать из Москвы до аэропорта и Терминала А за считанные минуты. Мы можем прогнозировать, что после открытия новой дороги, путь от МКАД до терминала будет занимать всего 10-15 минут – и это будет самое лучшее предложение в МАУ.

Об активном развитии в Шереметьево многие слышали. А что вы можете сказать о работе в Пулково?

Скоро мы отметим 5 лет с момента открытия терминала А-Групп в Санкт-Петербурге. Заработала вертолетная площадка «Ленинград», введен в эксплуата-

цию второй ангар. В этом году нам удалось добиться серьезного роста, особенно в летние месяцы, когда на рынке традиционно фиксируют спад активности. Этому способствовала и наша активная работа в период проведения ПМЭФ, и общий рост спроса на перевозки бизнес-авиации по направлению Санкт-Петербург.

Сейчас рядом с нашим Терминалом А проводится обновление перрона №3, который тоже будет сдан весной, к Чемпионату Мира по футболу: мы ждем значительное количество рейсов VIP-гостей, представителей FIFA, партнеров мероприятия и, разуме-

ются спортивные команды. На комфорт и скорость обслуживания пассажиров реконструкция никак не влияет: в объезд зоны строительства проложена отдельная двусторонняя дорога, позволяющая доехать за 3 мин. от терминала до основных стоянок. После реконструкции перрон будет соответствовать высшему классу «А», увеличится и несущая способность, и его вместимость. Появятся новые стоянки для больших самолетов: четыре для судов класса Airbus A380 и Boeing 747, 16 мест для больших бизнес-лайнеров. В сумме, новый перрон будет вмещать 35 воздушных судов разного класса, появятся новые «парадные» стоянки у терминала.

Напоследок, хочется задать вопрос о мероприятии, которое вы планируете принять в декабре.

7 декабря в Шереметьево состоится международная конференция деловой авиации Russian Business Aviation Conference: Connecting East to West. Конференция соберет наиболее авторитетных экспертов мирового уровня и топ-менеджеров в сфере деловой авиации, и станет платформой для обсуждения важных вопросов сотрудничества участников российского и западного рынков.

В рамках мероприятия состоятся выступления спикеров и тематические круглые столы, посвященные вопросам международного партнерства в области бизнес-авиации, привлечению инвестиций и лизингу, особенностям приобретения и продажи воздушных судов на рынках России и стран СНГ, вопросам управления флотом воздушных судов и ТОиР.

Изюминкой мероприятия станет эксклюзивный тур по объектам инфраструктуры Центра деловой авиации в Шереметьево. Мы приглашаем всех профессионалов мира бизнес-авиации принять участие в конференции.



8 самых-самых отелей на Мальдивах

Сегодня в рубрике *LifeStyle* — «золотая восьмерка» Мальдив. Наш партнер, туроператор индивидуальных путешествий [Travelmart](#), расскажет об отелях архипелага, где отдыхают принц Уильям с Кейт Миддлтон, Мадонна, Фернандо Торрес и Ксения Собчак. Там виллы парят над океаном, для SPA-процедур используется отборная черная икра, а в качестве развлечений — светские рауты и погружения на подводной лодке.

Самый пляжный отель — *Four Seasons Landaa Giraavaru*

Пляж этого отеля — просто идеален. Широкая береговая линия из мелкого, как пудра, белого песка, переходит в лазурные воды океана. А для любителей погружений с аквалангом — у отеля есть свой коралловый риф. Там обитают скаты, черепахи и коралловые рыбки. Атолл Баа, на котором расположен отель, входит в список природного наследия ЮНЕСКО. В общем, наслаждайтесь экоотдыхом.

После водных процедур и приятных солнечных ванн гости отеля отдыхают на виллах, часть которых установлена на сваях прямо над гладью океана. А

еще — пробуют блюда европейской, арабской, итальянской кухни в 4 аутентичных ресторанах отеля.

Самые «умные» виллы — *Cheval Blanc Randheli*

Виллы этого отеля на острове Рандели предпочитают принц Уильям и Кейт Миддлтон. Персонал отеля встречает дорогих гостей на собственном гидросамолете прямо в аэропорту и во время трансфера устраивает мини-экскурсию по Мальдивам.

В отеле гости размещаются в 45 виллах, каждая из которых — уникальна и работает по принципу «много дома». Хотите поужинать на вилле или наполнить ванну? Просто нажмите кнопку на планшете или поручите это личному батлеру.

Любителей расслабляющих процедур отель покорила также шестью салонами от Guerlain с изящными павильонами йоги, аюрведы, барбершопом и SPA-салонами для волос.

Самый детский отель — *Soneva Fushi*

В этом отеле в окружении пышных тропических зарослей есть бассейны с горакми, LEGO-комната, SPA для детей, курсы по выпечке маффинов и настоящий пиратский фрегат. Добавьте к этому 50 сортов мороженого и кроликов, которые свободно разгуливают по территории отеля. Какой ребенок устоит перед такими развлечениями?

А пока дети в надежных руках аниматоров, взрослые отдыхают на огромных виллах, дегустируют вина из погребов отеля, выбирают драгоценности в местном бутике и наслаждаются кухней в ресторане Nine, где каждое блюдо готовят 9 разными способами.



Самый звездный отель — One&Only Reethi Rah

Мадонна, чета Бекхэмов и футболист Фернандо Торрес просто обожают этот отель за огромную территорию с 12 пляжами, заботливый персонал и неизменную приватность.

Звездные гости отеля располагаются на 130 виллах с собственным выходом к океану, бассейном и персональным батлером. А насладившись тишиной и спокойствием, расслабившись в салонах йоги и аюрведы, селебрити устраивают гурмэ-вечеринки в ресторане Reethi или отдыхают в неформальной обстановке бара Rah. В общем, вы уже поняли, в какой отель отправляться за звездной компанией.

Самый активный отель — Velaa Private Island

За один отпуск в этом отеле можно перепробовать десятки видов спорта. Начать с пробежки в тренажерном зале, который персонал оборудует на вашей вилле. После освоить самые замысловатые свинги и патчи на гольф-поле, оседлать волну на серфе, а в завершение дня погрузиться на дно морское на отельной мини-субмарине. Подводная жизнь на Мальдивах так и сочится красками — не пожалеее.

А в качестве заслуженного отдыха понаблюдайте за черепаками, которые населяют атолл Ноону. Или полетайте над островами на гидросамолете и рассмотрите черепаху в очертаниях вашего острова

(к слову, “velaa” — «черепаший остров» на местном наречии).

Самый расслабляющий SPA-отель — The St. Regis Maldives Vommuli Resort

SPA отеля, Iridium, покорит даже искушенных гостей. Здесь обустроен первый на Мальдивах бассейн с теплой океанской водой и гидромассажем. Обертывания предлагают из самых изысканных продуктов: молодой спаржи, шампанского и черной икры. А за одну процедуру “Shrinking violet” можно похудеть на один размер. Мечта, правда?

После всех SPA-процедур гости наслаждаются отдыхом на изящных виллах с острыми козырьками крыш, которые уже считаются визитной карточкой отелей The St. Regis. Или пробуют винтажные вина из местных погребов и свежайшие морепродукты в ресторанах.

Самые стильные виллы над океаном — Soneva Jani

Виллы над океаном — привычная штука для Мальдив. Но в Soneva Jani виллы — супертехнологичные. В океан со второго этажа виллы можно буквально скатиться — по водной горке. И, будьте уверены, этот аттракцион обожают и малыши, и взрослые. Не говоря уже о кинотеатре, который установлен прямо над водной гладью и крыше, которую можно распахнуть одной кнопкой и любоваться южными звездами.

Успехом проекта Soneva Jani обязан талантливому архитектору Еве Шивдасани, которая, кажется, предугадывает желания гостей. Кстати, Ева — соосновательница бренда Soneva.



Самый вкусный отель — Finolhu

Стоит сказать, что Finolhu еще и один из самых атмосферных отелей на Мальдивах. В его эклектичных интерьерах, уникальных ресторанах мирно соседствуют пляжная и клубная атмосфера. В барах играют известные DJ, а напитки подают в шотах из льда.

А если говорить о кухне, то гости отеля обожают блюда ресторана Fish & Crab Shack. Фишка заведения — лингвини, крабы, такос с креветками, лобстеры в экзотической подаче в паре с идеально подобранными винами.

Отель также славится своим декором, где в лофто-

вые интерьеры «вторгаются» винтажные кресла и пестрые восточные подушки. А в местном SPA разработаны 6 направлений ухода со своими косметическими брендами — выбирайте тот, что по душе.

Мальдивы славятся приятной теплой погодой, которая царит на островах круглый год. Поэтому не придется подгадывать время для отпуска в этих роскошных отелях. Кстати, местные отели специализируются на подготовке свадеб, медовых месяцев и просто романтического отдыха. Рекомендуем взять на заметку всем влюбленным парам.

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

Оператор: **GAMA Aviation**

Тип: **Gulfstream Aerospace G-IV**

Год выпуска: **1999 г.**

Место съемки: **июнь 2017 года в Geneva Cointrin (GVA / LSGG), Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко