

# САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ СПОСОБ ВЫЛЕТЕТЬ ЗА РУБЕЖ НИКОЛАЙ УЛАНОВ О ПРИЧИНАХ РОСТА ПОПУЛЯРНОСТИ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



Число «деловых» пассажиров у операторов бизнес-джетов во время пандемии заметно сократилось, зато появились новые клиенты — туристы и путешественники. Как рассказал глава совета директоров авиакомпании Sirius Aero Николай Уланов, полет на VIP-самолете за счет систем совместной оплаты аренды воздушных судов сегодня не дороже, а иногда и дешевле, чем в бизнес-классе регулярных авиакомпаний.

**Каковы важнейшие тренды на рынке деловой авиации?**

Если считать по количеству перевезенных пассажиров, то рынок деловой авиации во время пандемии вырос, но при этом, конечно, существенно изменилась структура перевозок. Если раньше бизнес-джеты арендовали в основном для деловых поездок — люди активно летали за рубеж на переговоры, конференции и симпозиумы, совершая порой по несколько перелетов в день, то сейчас количество таких поездок резко сократилось.

В то же время выросло, причем значительно, число поездок по личным делам или на отдых. По нашей внутренней статистике почти 70% пассажиров арендовали частный самолет, чтобы отправиться в свой второй дом, более 30% посещали крупнейшие курорты, кто-то арендовал на время карантина виллу или яхту. Примечательно, что около 6% наших клиентов, которые воспользовались бизнес-джетом для туризма, бронировали жилье на Airbnb, что особенно характерно для групповых поездок молодых людей.

**Чем вы это объясняете?**

Все просто: когда стали запрещать полеты регулярных авиакомпаний, перелет частной авиацией стал фактически единственной возможностью пересечь границу. И если какие-то бизнес-переговоры и деловые встречи бизнесмены легко перевели в онлайн, то навестить родственников или провести отпуск с семьей на море все-таки через интернет не получится. У людей просто не было другого выбора. Если взять статистику второй половины прошлого года, то, например, при полетах в Дубай около 13% наших пассажиров раньше пользовались бизнес-классом регулярных авиакомпаний, в Ниццу — 16%, в Ригу — 18%.

В результате мы получили совершенно новых клиентов — людей, которые раньше пользовались услугами регулярных перевозчиков. Более того, пассажиры увидели, что наши цены уже стали сопоставимыми или даже ниже, чем стоимость билета в первый или бизнес-класс, а уровень сервиса — несравнимо выше. Никаких проблем с регистрацией, с багажом или домашними питомцами на борту, предполетные процедуры происходят в шикарном бизнес-терминале, питание и обслуживание в полете — как в лучших ресторанах мира. Да и вероятность подхватить инфекцию гораздо ниже, чем в переполненном магистральном лайнере, что стало особенно актуально в последнее время. И все это, повторю, за те же деньги.

**Неужели перелеты бизнес-джетом действительно стали дешевле, чем бизнес-классом?**

Да, по некоторым направлениям они и сейчас остаются ниже. Мы внимательно следим за конъюнктурой и практически в ручном режиме управляем тарифами, формируя скидочные и партнерские программы, в том числе для групповых поездок. Но наиболее популярны сейчас наши сервисы джет-



— Когда запретили полеты регулярных авиакомпаний, перелет частной авиацией стал фактически единственной возможностью пересечь границу

ПРЕСС-СЛУЖБА SIRIUS AERO

шеринга и система покресельной аренды самолета Shuttle Up, которые позволяют разделить стоимость аренды частного самолета между несколькими пассажирами. А новой категории туристов, для которых цена является принципиальным аспектом, мы готовы предложить услугу Empty Legs: перелет станет еще дешевле, если арендовать места в самолете, который нам приходится перегонять пустым между городами.

Регулярное воздушное сообщение начинает потихоньку восстанавливаться, по некоторым направлениям наши услуги снова стали чуть дороже, но снижения спроса в своем сегменте мы не видим. В прошлом году мы выполняли в среднем чуть более пяти рейсов в день, но с началом туристического сезона интенсивность полетов возросла примерно до семи вылетов ежедневно. При этом средняя дальность перелетов сократилась, мы стали использовать самолеты меньшего размера, и это тоже на руку пассажиру: себестоимость перелета стала ниже.

**Планируете ли увеличивать флот для этого нового спроса?**

Да, мы планируем приобретать новые самолеты и активно развивать перевозки в Европе, где уже базируется несколько наших бортов. Не так давно мы открыли представительства Sirius Aero в Вене и Лондоне и будем развивать новую сеть маршрутов на европейском рынке.

**Куда чаще всего сегодня летают пассажиры бизнес-авиации?**

Тремя самыми популярными направлениями чартерных полетов в 2020 году, как и годом ранее, были Лондон, Ницца и Париж. В этом году мы видим хороший рост спроса на курорты Испании, такие как Пальма-де-Мальорка, Ибица, Малага. Активно развивается медицинский туризм, для чего мы совместно с крупными клиниками Германии и Швейцарии разработали специальный пакет услуг, который позволяет оперативно пройти обследование или лечение за границей. Нестабильность в мире из-за пандемии все еще сохраняется, ограничения вводятся и снимаются в отдельных странах практически еженедельно, и мы отслеживаем эти данные, чтобы информировать наших пассажиров. В любом случае бизнес-авиация сегодня продолжает быть самым надежным средством вылететь за рубеж.

Беседовала Ольга Батыршина