



BizavRegion

Прибалтика

www.rubaa.ru
www.bizavnews.ru
август 2016 г.

Уважаемые читатели!

Представляем Вашему вниманию совместный проект Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации и отраслевого агентства BizavNews – региональный обзор BizavRegion.

Наш первый выпуск приурочен к проведению V Балтийского форума деловой авиации в Риге и посвящен Прибалтике.

Несмотря на то, что существует целый ряд информационных ресурсов, рассказывающих о деловой авиации, мы смело предлагаем Вам еще один проект - BizavRegion. Его главной отличительной особенностью является то, что создается он силами ОНАДА и ведущего информационного ресурса в сфере деловой авиации BizavNews.

Главной идеей проекта является освещение отрасли в конкретном регионе, что должно с одной стороны содействовать продвижению тех компаний, которые там работают, а с другой – помочь заказчику выбрать надежного поставщика услуг. Мы ставим перед собой задачу предоставить информацию о том, как развивается деловая авиация, какие существуют тенденции, как складывается рынок.

Уже на этапе разработки первого выпуска мы увидели большой интерес к проекту и искренне надеемся, что BizavRegion получит свое развитие. Со своей стороны, мы сделаем все возможное, чтобы каждый выпуск был насыщенным, интересным и объективным.

Желаем интересного чтения и успешного бизнеса!



Балтийский парк в цифрах

Парк бизнес-джетов стран Балтии за последние два года практически не изменился и никак «не хочет» преодолеть суммарную планку в тридцать самолетов. Небольшое пояснение, речь идет лишь о реактивных самолетах (без учета турбовинтовых), иначе говоря о бизнес-джетах, внесенных в национальные регистры Эстонии, Литвы и Латвии – то есть имеющие префиксы ES, LY и YL. По данным аналитиков, еще около сорока воздушных судов, аффилированных с владельцами из Прибалтики, зарегистрированы в зарубежных регистрах.

И так, согласно нашим подсчетам, по состоянию на июль 2016 года в Эстонии зарегистрировано 13 воздушных судов. Самым распространенным типом является Bombardier Learjet 60 (семь машин), на долю нового Nextant 400 XTi приходится два самолета, самыми крупными бизнес-джетами являются

Dassault Falcon 900LX и Cessna 750 Citation X. Также в стране эксплуатируются по одному Hawker 750 и Bombardier Learjet 31A.

Похожая ситуация в Литве. Но здесь самыми распространенными самолетами остаются Hawker 800XP/Hawker 800XPi/Hawker 850XP/Hawker 900XP. Самым крупный бизнес-джет, зарегистрированный в Литве, – Dassault Falcon 2000S. Также в стране эксплуатируются Bombardier Challenger 850. Всего в национальном реестре (LY) значатся девять воздушных судов.

А в Латвии нам удалось найти лишь три самолета. Beech 390 Premier I, Bombardier Challenger 604 и Hawker 850XP.

По понятным всем причинам мы не стали раскрывать владельцев и операторов этих самолетов.





меридиан

авиакомпания



Тел.: +7 (495) 500 3221
Факс: +7 (495) 589 9756

comm@meridian-avia.com
www.meridian-avia.com

ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ЧАРТЕРНЫЕ
VIP-ПЕРЕВОЗКИ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

ПОДДЕРЖАНИЕ
ЛЕТНОЙ ГОДНОСТИ
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ

BUSINESS JET
OPERATOR
WINNER 2015
FOR
MERIDIAN AIR COMPANY



Один из старейших в мире

Вильнюсский аэропорт принадлежит к сети литовских аэропортов, соединяющей три воздушных гавани – Вильнюс, Каунас и Паланга. В 2015 году аэропорт обслужил 3,3 млн. пассажиров, здесь было совершено 39 000 рейсов.

Вильнюсский аэропорт, создание которого было на-

чато ровно сто лет назад, является одним из старейших непрерывно действующих аэропортов во всем мире, однако наибольшее значение он имеет для гражданской авиации Литвы. Аэропорт, в течение десятилетий считающийся ее сердцем, в настоящее время осуществляет деятельность в соответствии с общей стратегией развития аэропортов Литвы.



Объединение аэропортов Литвы в одно предприятие позволяет не только более эффективно организовать управление бизнесом аэропортов, но и способствует претворению в жизнь главных целей гражданской авиации Литвы, среди которых – удобство сообщения и большее число направлений в важнейшие города мира для жителей Литвы.

Аэропорты Литвы в настоящее время переживают очень важный и перспективный период: осуществляется подготовка к реализации уже утвержденного проекта концессии, а в 2017 году будет реконструирована взлетно-посадочная полоса Вильнюсского аэропорта.

Летом 2017 года с 14 июля по 18 августа Вильнюсский аэропорт будет проводить реконструкцию взлетно-посадочной полосы. В течение этого периода воздушные суда не будут совершать посадку в Вильнюсе. Авиасообщение с Литвой будет обеспечиваться за счет других аэропортов страны. Взлетно-посадочная полоса в Вильнюсском аэропорту будет реконструирована с земли – планируется восстановить внешнюю часть полосы и грунтовое покрытие. Действующая взлетно-посадочная полоса аэропорта Вильнюса построена в 1958 году, в последний раз она была отремонтирована более 20 лет назад. Специфика работ не позволяет проводить их ночью без прерывания череды рейсов – на завершение высококачественных работ потребуется чуть больше месяца.

В Вильнюсском аэропорту начинается претворение в жизнь еще одного большого инвестиционного проекта VNO Industrial Area. На территории аэропорта, занимающей площадь 8 гектаров, намечено разместить специальные предприятия, оказывающие услуги по обслуживанию и ремонту небольших

воздушных судов, транспортировке грузов, а также услуги в коммерческой и общей авиационной сферах.

Зона VNO Industrial Area, которая будет расположена в юго-западной части аэропорта, рядом с открытой несколько лет назад пожарной частью, предложит инвесторам шесть земельных участков, подготовленных для строительства. На территории проекта будет оборудована новая инфраструктура – инженерные и телекоммуникационные сети, места стоянки воздушных судов, пост проверки авиационной безопасности, подъездные пути и автомобильные стоянки для работников. Инвесторам будет предоставлена

возможность самим построить здания, соответствующие их потребностям, а также оборудовать другую инфраструктуру, необходимую для осуществления авиационного сообщения.

Представители авиационного бизнеса, которые базируются в Вильнюсском аэропорту, помимо новой и приспособленной к их потребностям инфраструктуры также будут иметь гарантированное сообщение с крупнейшими городами Европы, как по воздуху, так и по магистральным дорогам. Также для инвесторов откроются широкие возможности партнерства с предприятиями, действующими в аэропортах Литвы в настоящее время.

Работы по оборудованию инженерных и телекоммуникационных сетей, стоянок воздушных судов, контрольного поста, подъезда к территории и другой инфраструктуры начнутся в конце 2017 года и будут завершены в середине 2018 г.

В настоящее время в аэропортах Литвы услуги по обслуживанию и ремонту воздушных судов предоставляют компании FL Technics, Charter Jets и Jet MS, деятельность по транспортировке грузов осуществляют DHL, TNT, UPS, «Почта Литвы», Litcargus, Baltcargo, APCargo, а потребности бизнес-авиации удовлетворяют предприятия Charter Jets, Classic Jet, Klas Jet, DOT LT, Small planet airlines и другие.



Up to 12% of cost minimization
ES-registration
Tailor made service

**THAT'S WHY THIS UNIVERSE
IS IN MOTION...**

www.fortaero.com

FORTAERO
Baltic Business
Aviation Alliance

«Меридиан» открывает окно в Европу

Ведущий российский бизнес-оператор «Меридиан» в этом году впервые попробовал свои силы в качестве экспонента женевской выставки EBACE, которую неофициально называют «главным событием европейского рынка». Компания идет в Европу с солидным багажом знаний, умений и навыков. По мнению генерального директора «Меридиан» Владимира Лапинского, настал момент, когда оператор готов выходить на международный рынок с весьма достойным предложением качественных услуг. И действительно, «Меридиан» стал за последние пару лет главным ньюсмейкером рынка деловой авиации, зачастую удивляя объемами проделанной работы.



В начале года оператор получил авторизацию EASA, досрочно завершив длительную процедуру, подтверждающую соответствие авиакомпании требованиям PART-TCO (Third Country Operators). А четыре месяца назад в Чехии состоялась первая церемония награждения новой международной авиационной премией «Sapphire Pegasus. Business Aviation Award», вручаемой компаниям Европы, Ближнего Востока, Северной Африки и России за достижения в области деловой авиации. Авиакомпания «Меридиан» стала первым в истории мероприятия лауреатом в номинации «Business Jet Operator - 2015». Но это всего лишь верхушка айсберга, за которой скрыты главные достижения компании – люди и опыт.

«Многих наших коллег раздражает активность «Меридиан». Зачем вам такое количество аудитов, слышим мы изо дня в день? Объяснение этому достаточно простое. Наша компания взяла ориентир на качество и здесь не может быть место компромиссу. Именно по этой причине мы постоянно развиваемся в ключе соответствия самым высоким требованиям рынка. Вслед за получением Сертификата эксплуатанта (АОС) и Свидетельства эксплуатанта авиации общего назначения, мы авторизировались по Международным стандартам для операторов бизнес-авиации (IS-BAO), и за три года с первой ступени шагнули на вторую. Наши специалисты столкнулись с тем, что международные требования очень высоки, а по некоторым направлениям даже выше, чем требования к отечественным коммерческим эксплуатантам. Мы решили «нахрапом» не брать этих вершин, а двигаться поступательно. За полгода до авторизации прошли предварительный аудит, выявивший имеющиеся в нашей работе недочеты. У нас было время все исправить и смею вас заверить, отнеслись к этому не формально. Налаженные процедуры

работают вполне эффективно, что подтверждают наши аудиторы. Как только мы достигли IS-BAO Stage 2, последовало весьма естественное решение – такой уровень качества должно стать нормой. И мы гордимся своими качественными достижениями. Да это требует сил и средств, но однозначно стоит того. Особо хочу отметить что, в этом вопросе мы ощущаем полную поддержку акционеров. Через политику высокого качества «Меридиан» обеспечивает свою привлекательность и конкурентоспособность на рынке», – рассказывает Владимир Лапинский.

И действительно, немного необычно выглядит позиция компании по поводу поставщиков услуг, которые должны соответствовать стандартам качества «Меридиан». С другой стороны, обеспечение максимально возможного уровня безопасности – основной приоритет деятельности участников рынка авиаперевозок. Поэтому, пожалуй, впервые мы сталкиваемся с тем, что аудит проходят не только кейтеринговые компании, но и ведущие зарубежные авиационные учебные центры (АУЦ), а также техническому обслуживанию и ремонту. Компания это делает лишь с одной целью – каждый поставщик должен соответствовать ее требованиям. Без этого вряд ли возможно обеспечить должный уровень качества услуг самой авиакомпании. Как рассказал BizavNews представитель одного крупного зарубежного АУЦ, работающего под американским сертификатом менеджмента (впрочем, он пожелал остаться не названным), был случай, когда «Меридиан» в ходе такого аудита нашел два существенных замечания и после того, как центр по тем или иным причинам не смог их оперативно устранить, дальнейшее сотрудничество было приостановлено. И что вы думаете, через некоторое время АУЦ предпринял необходимые действия, устранил выявленные замечания, сам

вышел на российского оператора с предложением о возобновлении совместной работы. Разве это не достойно уважения? Российская авиакомпания стремится быть равным и уважаемым партнером.

Что обсуждали с партнерами на EBASE. «Меридиан» сейчас представляет достаточно большой портфель услуг. Единственная компания в России, располагающая сразу АОС, Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения и сертификатом IS-BAO. Потенциальному клиенту предлагаются широкий выбор регистрации и организации эксплуатации воздушного судна: российский, швейцарский, ирландский, бермудский и другие реестры, поддержание летной годности (Continuous Airworthiness Maintenance Organisation, CAMO), собственный OPS, ну и конечно же, полный пакет под менеджмент воздушных судов.

Про CAMO стоит рассказать отдельно. В июле 2013 года «Меридиан» стала единственным эксплуатантом на территории СНГ (и четвертым вне Евросоюза), способным выполнять работы по поддержанию летной годности воздушных судов европейской регистрации. Для этого авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по поддержанию летной годности (CAMO) по нормам EASA. Это дало возможность также поддерживать летную годность самолетов, зарегистрированных в таких реестрах, как Бермудские и Каймановы острова, островов Мэн и Аруба. Опыт авиакомпании «Меридиан» очень важен, поскольку помимо того, что по российскому законодательству отечественные коммерческие эксплуатанты обязаны поддерживать летную годность воздушных судов, обязательную сертификацию CAMO ввела не только Европа, но и

другие авиационные власти, в частности Бермуды (директива OTAR 39). И вот спустя два года «эта позиция» уже превратилась в бизнес. Если раньше компания только вкладывалась, то сейчас зарабатывает, предоставляя услугу по поддержанию летной годности воздушных судов зарубежной регистрации.

«Мы строим взаимоотношения с собственниками воздушных судов таким образом, чтобы постараться убедить клиента: «безопасность полета - табу». Почему мы так требовательны к партнерам? Потому, что мы точно так же требовательны и к себе. Наглядной иллюстрацией достижений компании можно считать статистику инспекционных проверок иностранных воздушных судов, осуществляемых в аэропортах Европы (SAFA). «Меридиан» один из немногих российских перевозчиков имеющий ноль в графе замечаний. Кстати, все эти данные находятся в открытых источниках. Тот ассортимент качественных услуг, который мы можем предложить даже зарубежным клиентам вполне, по нашему мнению, соответствует требованиям европейского рынка. В первую очередь мы надеемся, на возможное сотрудничество с клиентами, которые аффилированы с самолетами, эксплуатируемыми в России. Что скрывать, главная задача компании на сегодня - не навредить, и при сохранении имеющихся достижений двигаться вперед, в том числе и через количественный рост парка. Хочу заметить, что проблемы с освоением нового типа отсутствуют. Мы введем в эксплуатацию новый тип быстро, так как опыт огромный. Через CAMO мы тоже надеемся, что клиент, который к нам обратился впервые, в будущем станет постоянным. И еще один козырь «Меридиана», который стараются не замечать. Компания может осуществлять управление воздушным судном зарегистрированным, например, в реестре Арубы, но делать это на уровне требований

EASA и с соответствующим качеством. Таков общий уровень работы компании. Почему же мимо нас проходят множество бортов? Качество стоит денег. Увы, к сожалению, не все владельцы воздушных судов пока готовы разделять наш подход, с некоторыми так и не удалось достигнуть соглашения о сотрудничестве. Но тут каждый волен делать свой выбор. Мы уверены, что наши предложения найдут отклик на рынке, и мы будем рады развивать успешное взаимовыгодное сотрудничество с новыми клиентами и партнерами», - резюмирует Владимир Лапинский.



Стремление к совершенству

5 августа этого года в Латвии состоится 5-й Балтийский Форум бизнес-авиации, на котором профессионалы отрасли из России и стран Европейского Союза ознакомятся с актуальными событиями в бизнес-авиации. Форум будет проводиться в конференц-зале VIP-центра Международного аэропорта «Rīga».

Илона Лице, председатель Правления: «Аэропорт «Рига» постоянно стремится к совершенству в качестве обслуживания своих клиентов. Подтверждение результатов нашей работы является непрерывно растущее количество пассажиров, которые выбирают Ригу для своих путешествий. В 2015 году Рижский аэропорт обслужил 5,16 млн. пассажиров, что составляет 45% от общего пассажирского оборота в странах Балтии. В свою очередь, грузовые перевозки составили 39% от общего оборота авиационных грузов Балтии. Также, можем гордиться тем, что Латвийская национальная авиакомпания «AirBaltic» в 2015 году признана самой пунктуальной авиакомпанией в мире.

Развитие предпринимательской деятельности в Латвии связано с несколькими существенными преимуществами, которые оценены частными инвесторами, начавшими свою предпринимательскую деятельность на территории аэропорта «Рига». Аэропорт находится всего в 20 минутах езды от

центра города Риги, который является второй по величине метрополией в Северной Европе после Стокгольма. Преимущества аэропорта как Бизнес-центра поддерживаются путем обеспечения высокой регулярности полетов в 79 направлениях полетов в летний сезон в Европу, Америку и страны СНГ. Такая география полетов возможна благодаря транзитному сообщению, которое составляет около 25% от общего пассажирооборота аэропорта. Например, в направлении из Москвы в Ригу ежедневно обеспечивается 8 полетов. На этом маршруте активно конкурируют три авиакомпании. В результате выгорают пассажиры, которым предлагаются выгодные цены и стыковки транзитных перелетов во Франкфурт, Лондон, Париж и другие региональные центры Европы.

Исключительность услуг бизнес-авиации в аэропорту обеспечивают три независимых терминала бизнес-авиации и современная инфраструктура обслуживания воздушных судов. Следует добавить, что в начале года в Рижском аэропорту работу начал новый центр ремонта и обслуживания воздушных судов «Airline Support Baltics». Конкурентоспособные расценки и высокое качество услуг этой компании являются существенной предпосылкой для привлечения новых клиентов бизнес-авиации в Ригу.

Качество нашей работы оценивают не только авиакомпании, но и наши пассажиры. Например, в 2015 году, когда в Латвии проводились мероприятия в связи с президентурой в Европейском Союзе, расширенный и благоустроенный VIP-центр аэропорта «Рига» получил множество благодарностей от своих клиентов за выдающийся сервис и отзывчивость.

Непрерывное развитие инфраструктуры повышает конкурентоспособность наших услуг. Например, Рижский аэропорт является первым аэропортом в

Европейском Союзе, в котором построенная наземная система управления движением воздушных судов «Follow the Green». Данная система предназначена для удобства и безопасности маневрирования самолетов по перрону в условиях интенсивного трафика и плохой видимости. Этот проект реализован как пилотный проект для дальнейшего внедрения в инфраструктуру аэропортов Европейского Союза. Также аэропорт «Рига» является единственным аэропортом в Балтии, в котором построена централизованная система заправки авиационным топливом, которая обеспечивает быструю и эффективную заправку крупнофюзеляжных дальнемагистральных воздушных судов.

Развитие инфраструктуры, конечно, улучшит удобства пассажиров в аэропорту. В ближайшем будущем существенные усовершенствования запланированы в сфере качества сервиса для пассажиров. Этим летом будет построен новый бизнес-зал, СПА-комплекс и осенью в пользование пассажиров будет передан новый Северный терминал. При реализации этих проектов пассажирам будут доступны новые коммерческие площади, в том числе, более просторные и разнообразные зоны питания, а также просторные удобные залы ожидания в транзитной зоне. Все это в совокупности увеличит пропускную способность аэропорта. В свою очередь, в дальнейшие годы планируется соединение аэропорта с железнодорожной линией RailBaltica. Также планируются работы по дальнейшему расширению пассажирского терминала.

Мы открыты для новых инвестиционных проектов, целью которых является расширение сети услуг, оказываемых аэропортом. Особенно мы заинтересованы в привлечении партнеров для развития логистики авиационных грузов и строительства необходимой инфраструктуры».



FBO RIGA: первые итоги и новые перспективы

8 сентября 2015 года в Международном аэропорту «Рига» состоялось официальное открытие центра бизнес-авиации FBO RIGA.

Можно смело сказать, что введение этого объекта ознаменовало новый этап в развитии аэропорта Рига как хаба бизнес-авиации в странах Балтии и Скандинавии и, в целом, в Европейском регионе.

О строительстве центра бизнес-авиации FBO RIGA было объявлено весной 2013 года. Совокупный объем инвестиций в проект составил 12,5 млн Евро. Центр FBO RIGA включает в себя современный

терминал бизнес-авиации площадью 1200 м², ангар площадью 8400 м², перрон с местами стоянок для воздушных судов и вертолетную площадку. Комплекс зданий (ангар и терминал) располагается на территории площадью 12000 м², к которой дополнительно присоединены перрон и стоянки.

До открытия центра, холдинг Flight Consulting Group делился планами по эксплуатации центра и перспективами его развития. В своих интервью совладельцы FBO RIGA Роман Старков и Леонид Городницкий отмечали, что благодаря географическому расположению страны, Латвия имеет большой

потенциал для развития отрасли бизнес-авиации. Действительно, к моменту открытия центра бизнес-авиации, уже существовал пул потенциальных клиентов. Тем более было важно реализовать проект на самом высоком уровне.

Удалось ли достигнуть запланированных результатов? Оправданы ли надежды и ожидания, связанные с открытием центра? Чтобы ответить на эти вопросы, стоит подвести первые итоги – оценить то, что было сделано и достигнуто за первые 8 месяцев эксплуатации.

Цифры и факты

Объективную картину могут дать не оценочные критерии, а в первую очередь цифры и факты. Как объект инфраструктуры аэропорта центр бизнес-авиации FBO RIGA имеет главное предназначение – обслуживание пассажиров и воздушных судов деловой авиации. За первые 8 месяцев работы центра, FBO RIGA удалось обслужить более 1000 рейсов и более 2000 пассажиров деловой авиации.

В числе воздушных судов деловой авиации, принятых в FBO RIGA, широкий спектр типов ВС – от сверхлегких, таких как Premier 1, до тяжелых ВС: здесь побывали и Boeing Business Jet, и Airbus Corporate Jet.

Есть статистика и по направлениям, в основном это города Европы и России: Москва, Лондон, Санкт-Петербург, Прага, Таллинн, Киев, Ницца, Женева, Вена, Берлин, Цюрих...

FBO RIGA ведет статистику и по назначению рейсов: 85% из них осуществляются с деловыми целями. ►



Опираясь на эти данные можно утверждать, что компания идет с превышением планируемого на первые 12 месяцев трафика; его увеличение в FBO RIGA составило 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Очевидно, что проект развивается быстрее, что прогнозировалось при его запуске.

Сделав ставку на качество услуг, при этом сохранив или даже снизив по некоторым позициям цены на услуги, предложив новые продукты и индивидуальные решения в среде B2B клиентов, удалось реализовать планы с опережением сроков.

Важно отметить, что количественные показатели

подтверждаются и качественными: особое внимание руководство и сотрудники центра уделяют степени удовлетворенности пассажиров, экипажей, обеспечивается получение обратной связи, анализируются отзывы всех уровней об оказанном сервисе.

Именно эта информация и является основанием для того, чтобы ожидать новые обращения клиентов и строить дальнейшие планы на развитие.

Путь к успеху

Любой успешный проект вызывает вопрос – как? Как удалось достичь результатов? Как можно под-

держивать сервис на заданном уровне? Как не упустить возможности и развить проект?

В первую очередь в основе любого успеха лежит верный расчет, ориентированность на результат, понимание путей достижения этого результата. До открытия центра бизнес-авиации FBO RIGA, существующие клиенты компании базировали самолеты в других аэропортах в Европе. С открытием центра, включающего в себя ангарный комплекс, появилась и была реализована возможность организовать базировку самолетов в стенах собственного центра.

И еще раз о главном – внимание к клиентам, их запросам. Менеджмент реализует активную стратегию коммуникации с текущими и потенциальными клиентами. Важно не только доносить информацию о центре, но и получать, а главное слышать ответ, а далее – воплощать пожелания клиентов. Для повышения качества услуг введен институт Key Account Manager, который позволяет обеспечивать полное ведение проекта и предлагать каждому клиенту персонализированный подход.

Важным отличительным элементом принципа работы FBO RIGA является отсутствие в холдинге, в который он входит, структуры, оказывающей услуги оператора деловой авиации. Холдинг и FBO RIGA являются центром по оказанию услуг для Операторов.

Признание: и красиво, и профессионально

Не смотря на юный возраст FBO RIGA уже удостоен внимания и признания, причем сразу в двух сферах.

В марте 2016 года FBO RIGA стал обладателем ежегодной премии «Латвийское строительство»,



победители которой были определены по итогам национального конкурса. Жюри конкурса отметило FBO RIGA призами сразу в двух номинациях: «Новое строение или модернизация – центр логистики и производства» – ангар FBO RIGA (первое место) и «Новое строение – общественное здание» – бутик-терминал FBO RIGA (третье место). Победе в конкурсе способствовало сочетание использования новейших технологий в строительстве, уникальный художественный дизайн бутик-терминала, а также значимость объекта для развития экономики региона.

А в апреле 2016 года в Праге FBO RIGA был удостоен премии Sapphire Pegasus Business Aviation Awards, одержав абсолютную победу в номинации Handler / Service Provider / FBO и был признан лучшим FBO в Европе. Более 2000 профессионалов проголосовали за самых достойных в онлайн голосовании. Состав жюри заслуживает отдельного внимания: в него вошли лидеры поддерживающих премию ассоциаций Дагмар Гроссманн (основатель СЕРА), Анна Сережкина (Исполнительный директор ОНАДА), Фабио Гамба (директор ЕВАА), а также известные журналисты, пишущие об отрасли.

Получение таких наград дало свой результат – центр бизнес-авиации FBO RIGA получает дополнительные рекомендации на рынке.

FBO RIGA сегодня: новейшие технологии для бизнес-авиации

Центр FBO RIGA включает в себя ангар площадью 8400 м², который специально спроектирован для хранения воздушных судов и их технического обслуживания, а также современный бутик-терминал бизнес-авиации площадью 1200 м², рассчитанный как для

обслуживания пассажиров, так и для проведения международных встреч, презентаций и мероприятий премиум-класса. Общая площадь территории комплекса составляет 12000 м².

FBO RIGA уникальный проект, как с точки зрения проектирования, так и с точки зрения строительства. Поскольку центр проектировался с расчетом на будущее, он должен был соответствовать не только текущим потребностям рынка, но и тому, что может понадобиться клиентам завтра. Поэтому при проектировании и строительстве инфраструктурных объектов были применены передовые технологии и лучшие мировые практики. К примеру, ангар – его уникальность в безопорной арочной конструкции с пролетом 98 м, которую удерживают железобетонные колонны. Покрытие крыши выполнено с использованием сверхлегкого и прочного покрытия Protan. Все основное оборудование закреплено сверху на арках: автоматическую пенную противопожарную систему, LED-освещение, систему обогрева, состоящую из безынерционных инфракрасных панелей. Были установлены независимые шестистворчатые ворота Butzbah с электронной системой управления и автоматической блокировкой в случае задымления и т.д. Все это позволяет, во-первых, добиться вместимости ангара до 5 BBJ, 9 G550 или 20 самолетов Learjet-60 при внутриангарной площади для размещения самолетов 6700 кв. м, во-вторых, сократить время на каждую операцию и значительно экономить энергоресурсы, но что важнее всего – обеспечить соответствие ангара самым строгим требованиям безопасности.

Haute Couture для бизнес-авиации

Пассажирский бутик-терминал FBO RIGA имеет

уникальное архитектурное решение. Благодаря асимметричной форме здания, терминал органично сочетается с массивным ангаром так, что вместе они создают единую архитектурную композицию.

При разработке проекта была выбрана современная концепция бутик-терминала, которая подразумевает эксклюзивный сервис, авторское оформление помещений и исключительную функциональность.

Особого внимания заслуживает дизайн интерьера, выполненный в стиле современной классики по проекту одного из самых успешных дизайнеров Латвии – Зане Тетере. Идеально продуманная геометрия помещений и посадочных зон, мягкое естественное освещение, эксклюзивная отделка редкими породами дерева и камня, мебель премиум-класса, изготовленная известными мебельными домами Италии, экспозиция полотен известных художников – все это создает элегантную и в то же время непринужденную атмосферу перед полетом. На первом этаже здания располагаются шесть комфортабельных посадочных зон, VIP лаундж и VIP переговорная, бар и картинная галерея. На втором этаже терминала находится конференц-залы и офисные помещения. Отдельное пространство занимает сертифицированный диспетчерский центр FCG OPS, на обеспечении которого находятся более 90 самолетов бизнес-авиации, ежедневно выполняющих полеты по всему миру.

Special Features: что особенно нравится клиентам.

Каждый рабочий день полон сюрпризов и новых задач, с которыми, часто не приходилось сталкиваться раньше. Сильная сторона FBO RIGA – внимание к

деталюм и умение делать невозможное возможным. Например, необходимо было обеспечить наземное обслуживание воздушного судна, на которое требуется 1 час, за 40 минут. Задача была выполнена за 30 минут! Благодаря этому опыту, FBO RIGA теперь предлагает своим клиентам при полетах из Азии в Европу или Америку, посадку для дозаправки самолета бизнес авиации любого типа, с выполнением обслуживания гарантированно менее чем за час нахождения на земле. Такое возможно только в небольших аэропортах без СЛОТ регулирования и с отточенным сервисом.

И пассажиры, и экипажи, благодаря такой заботе, чувствуют себя уверенно и комфортно, и лично благодарят персонал FBO RIGA. Что может быть лучшей наградой?

В FBO RIGA все продумано до мелочей. Экипажам очень нравится самоходный перрон, дающий возможность самостоятельно заруливать на стоянку перед терминалом и выруливать с нее. Это позволяет и сэкономить средства на буксировке, и избежать дополнительных контактов наземного персонала с воздушным судном.

Уютный бутик-терминал, воплощающий новое направление в дизайне терминалов бизнес-авиации, очень нравится и клиентам, и экипажам. Для всех предусмотрены и продуманы комфортные зоны, обеспечивающие все потребности. Экипажи высоко оценивают наличие удобного помещения для брифинга в стерильной зоне. Клиенты с удовольствием проводят время в терминале и даже используют его как точку для проведения переговоров: для этого есть специальные помещения, оборудованные всем необходимым. Сервис соответствует уровню отеля 5 звезд.

Что будет дальше?

Новое развитие, как всего комплекса, так и услуг. В рамках FBO RIGA планируется расширение линейки технического обслуживания, создание собственной бригады клининга самолетов, расширение спектра услуг для экипажей. Для них будут введены в эксплуатацию новые помещения для брифинга в стерильной

зоне, будет повышен комфорт зоны отдыха и работы.

В целом центр бизнес-авиации FBO RIGA представляет собой уникальный проект, сложный и многофункциональный. Он быстро доказал свою эффективность и востребованность. Крайне интересно будет оценить его работу еще через год: что еще интересного предложит Рига деловой авиации?



KlasJet растет вопреки трендам

Компания «KlasJet» вышла на европейский рынок деловой авиации в 2014 г. Сегодня в парке авиакомпании находятся два среднемагистральных самолета Bombardier CRJ200 и Challenger 850, выполненные в уникальном стиле, отличающемся от стандартных белых тонов, что, несомненно, ведет к дополнительному интересу к самолетам оператора. Еще один самолет – легкий Hawker 800XP – совсем недавно пополнил парк «KlasJet» и уже осуществляет VIP рейсы между различными городами Европы.

«Несмотря на некоторую волатильность рынка, связанную, в том числе, со спадом спроса на услуги

деловой авиации в странах СНГ, мы, тем не менее, успешно продолжаем расширять число наших клиентов. В первые два года деятельности мы осуществляли порядка 400 рейсов в год, но уже в этом году мы планируем увеличить количество совершенных рейсов до 700», – развитие компании прокомментировал генеральный директор «KlasJet» Виталий Капитонов.

В планах компании не только более активная летная программа, но и дальнейшее расширение авиапарка. По словам В. Капитонова, в самое ближайшее время компания добавит в свой сертификат эксплуатанта ВС еще один тип самолета – Challenger 604/605. А к

концу текущего года в распоряжение «KlasJet» поступят как минимум два дополнительных бизнес-джета, один из которых – дальнемагистральный.

«Нашим гостям мы предлагаем VIP перелеты практически по всему миру. Хотя наши основные базы находятся в Вильнюсе и Москве, бизнес-джеты «KlasJet» успели побывать и в Исландии, и в Индонезии, и Нигерии. Даже до Шпицбергена долетали, а это уже Арктика!» – делится генеральный директор «KlasJet».

Но компания специализируется не только на чартерных авиаперевозках VIP класса. Отдельная категория услуг – управление воздушными судами. Компания предлагает владельцам бизнес-джетов снизить расходы на содержание ВС за счет продажи свободных часов.

«Мы ведем полный операционный и технический контроль самолета, нанимаем экипаж, занимаемся поиском пассажиров, осуществляем сам рейс и т.п. Таким образом, самолет начинает генерировать владельцу доход. В дополнении, мы также предлагаем услуги поддержания летной годности самолетов деловой авиации – как тех, которые находятся под нашим контролем, так и самолетов третьих сторон», – сообщил Виталий Капитонов, генеральный директор «KlasJet».

Компания «KlasJet» обладает собственным сертификатом эксплуатанта ВС (АОС), сертификатом организации по поддержанию летной годности EASA Part M (Subpart G). Компания также является активным членом Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА) и Европейской Ассоциации Деловой Авиации (European Business Aviation Association, EBAA).



ES-REG - достойный ответ островным регистрам

Ведущий эстонский бизнес-оператор FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance) в 2016 году вышел на рынок со своим новым продуктом ES-REG. Префикс «ES» позволяет регистрировать и эксплуатировать воздушные суда по типу офшорных регистров, но при этом клиент избегает так называемой «офшоризации» и существенно экономит на эксплуатации, как минимум 10-15%, путем выработанной внутри компании системы учета и анализа эксплуатационных затрат.

Как рассказывают в компании, это современная и, самое главное, эффективная система эксплуатации воздушных судов, разработанная специалистами FortAero для рынка деловой авиации России и СНГ. «Наше «ноу -хау» позволит существенно сократить стоимость владения воздушными судами. Подробности FortAero раскроет только заинтересованному клиенту. Единственное, что я хотел бы сказать сейчас – FortAero хочет дать владельцу самолета уверенность в том, что его самолет эксплуатируется для него и в его интересах», - комментирует глава FortAero Вадим Опрышко.

Так что же дает префикс ES? Регистрация самолета в Эстонии – это оптимальное решение как для потенциальных, так и опытных владельцев самолетов, ведь эстонский реестр обладает рядом преимуществ:

- низкие налоги и государственные сборы
- отсутствие налога НДС
- отсутствие дополнительных налогов на роскошь, а также высокие регулятивные стандарты
- получение действительного вида на жительство
- создание компании в Эстонии, включая авиационное предприятие
- обмен документами, подписанными цифровой подписью
- открытие банковского счета в эстонском банке и

- проведение безопасных банковских переводов
- подачу налоговых деклараций

И самое главное - все это может быть реализовано быстро, онлайн!

Напомним, что FortAero была основана в 1997 г. За плечами компании огромный профессиональный опыт. Сегодня FortAero специализируется на продажах и управлении частными самолетами, а также чартерном обслуживании на территории Европы, России, СНГ и Азии. Клиентами FortAero являются бизнесмены и члены правительственных организаций во всем мире, представительства компании находятся в Таллинне, Киеве, Гонконге и в Москве. В июле 2013 года Nextant Aerospace объявила о назначении FortAero своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ и в Европе.

В минувшем году бизнес-оператор FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance) практически сохра-

нил объемы трафика 2014 года. В среднем ежемесячно выполнялось 30-35 рейсов. В «высокий» сезон эти цифры немного корректировались в сторону увеличения. Также удалось сохранить и налет на уровне 2014 года. Так, Nextant 400XTi «проводил в воздухе» 60-80 часов, в летний период эта цифра доходила до девяноста часов.

Сейчас парк компании состоит из двух самолетов Nextant 400XTi, Citation Sovereign, Dassault Falcon 900 LX. В корпоративном менеджменте находятся Gulfstream G450 и G550. За минувшие 12 месяцев увеличилась география полетов из Европы и Азии и по внутрироссийским направлениям. Лидерами стали Санкт-Петербург и Сочи, существенно прибавили Северный Кавказ, а также Ростов и ряд регионов Урала и Сибири. При этом в компании отмечают, что существенно сократилось количество рейсов «на отдых», тогда как доля деловых перелетов увеличилась за счет топ-менеджмента компаний, которые все чаще выбирают бюджетные решения.



Globalный прорыв

Bombardier поставил жирную точку и охладил пыл армии скептиков в отношении своей принципиально новой машины – Global 7000. Канадский производитель открыл свои двери для журналистов, продемонстрировав первые два летных прототипа Global 7000 на самой современной сборочной линии компании в Торонто.

Bombardier будет применять высокотехнологичные измерительные инструменты во всем производственном процессе сборки самолетов программы

Global 7000 и Global 8000. На линии окончательной сборки в Торонто установлена современная автоматизированная система позиционирования, которая применяется при стыковке крыла с фюзеляжем. Эта система использует лазерное позиционирование для неизменно точного монтажа узлов самолета.

Помимо технологии лазерного позиционирования ключевой особенностью линии окончательной сборки также является шарнирно-сочлененный сверлильный робот, который с высокой точностью

и повторяемостью делает отверстия под заклепки и снимает фаску на узлах и секциях фюзеляжа. Целью компании является использование роботов для клепки в автоматическом режиме при состыковке основных секций фюзеляжа. Сейчас еще три прототипа находятся на различных стадиях производства.

В Торонто первый прототип Global 7000 сейчас перешел от линии сборки к предполетной стадии. Первый тестовый полет, как ожидается, произойдет в 2016 году. Двигатель Passport компании GE для бизнес-джетов получил сертификат типа Федерального управления гражданской авиации США (FAA) в апреле 2016 г. Это является еще одним важным этапом развития программы.

Анонс программы семейства ультрадальних бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000 состоялся в октябре 2010 года. Оба Global 7000 и 8000 имеют одинаковые двигатели GE Passport тягой 16500 фунтов. Global 7000 по размерам больше своего собрата и имеет расчетную дальность 7400 морских миль или привычными цифрами 13705 км. (8 пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха). Более короткий Global 8000 будет летать на дальность 7900 миль при тех же условиях, но с шестью пассажирами. Именно поэтому Bombardier и ввел такие обозначения для новых джетов семейства Global, каждое из которых обозначает дальность в морских милях. Такие возможности позволяют «семитысячному» летать без посадки из Лондона в Сингапур, или, например, из Нью-Йорка в Дубай.

В кабине пилотов будет установлен комплекс Rockwell Pro Line Fusion, оснащенный четырьмя 15,1-дюймовыми ЖК-дисплеями (самыми большими в деловой авиации) с открытой архитектурой, что позволяет



улучшить возможности ситуационной осведомленности и интеграцию с системами самолета, включая погодные радары. Кроме того, авионика учитывает растущую полетную карту и потенциальное изменение требований к полетам в воздушном пространстве.

Благодаря системе электродистанционного управления fly-by-wire и боковым ручкам управления, панель приборов Bombardier на самолете Global 7000 предоставляет самые лучшие и современные технологии в сочетании с превосходным дизайном. Абсолютно закрытое пространство для отдыха экипажа обеспечивает наивысший комфорт и уединенность. Система fly-by-wire также обеспечивает плавность полета для пассажиров и сводит к минимуму техническое обслуживание.

Сразу, что бросилось в глаза на презентации - Global 7000 получил салон, который на 20% больше других салонов бизнес джетов. Салон самолета оснащен 28 иллюминаторами (диаметр каждого из которого на 80% больше, чем у предыдущих Global и установлено больше иллюминаторов на каждую зону, чем в любом другом самолете). Такая конструктивная особенность позволяет качественно освещать салон естественным образом. Наличие 4-х отдельных зон, включая частную каюту, дают возможность пассажирам самолета заниматься делами и отдыхать с максимальным комфортом. Внушительные размеры салона дают клиентам возможность выбирать варианты конфигурации на собственный вкус. Можно, например, преобразовать 4 зоны стандартного образца в две уютные кабины и просторную зону отдыха. Система Bombardier WAVE предоставляет возможность быстрого высокоскоростного интернета по всему миру, а также позволяет пассажирам про-

сматривать медиа контент и выводить его с персональных устройств на мониторы системы развлечений, практически, так же, как у себя дома.

И так. Рассмотрим самолет с точки зрения оператора. Максимальное количество пассажиров, предусмотренное производителем – 19 человек. Для разбега бизнес-джету понадобится 1814 метров бетона, для пробега – всего 856 метров. Производитель определил и максимальную скорость самолета, она равна

955 км/ч или 0,90 Маха. Крейсерская же скорость установлена на уровне 902 км/ч или 0,85 Маха. Максимальная высота полета тоже впечатляет – 15545 м, а рабочая – 13106 м. А вот, что точно оценят пассажиры, так это размеры пассажирской кабины. Они просто впечатляют. Длина составляет 16,64 метра, высота – 1,91 метра, а ширина и вовсе – 2,49 метра. Помимо огромной дальности полета основным преимуществом Global 7000 станет объем салона – почти 75 кубометров.



В Рижском порту открыли первый вертодром

8 июня на территории Рижского пассажирского порта открыт первый вертодром, прошедший международную сертификацию. Как отметили присутствующие гости, транспортная инфраструктура столицы Латвии приросла еще одним стратегически важным объектом — первым вертолетным портом.

На открытии потенциальным клиентам было представлено три вертолета, и на одном из них – Bell 429 – гости отправились на экскурсию над Ригой с высоты птичьего полета. Представитель Bell Helicopter Якуб Хода выразил радость за то, что вертолет будет находиться в самом сердце Риги: «В Европе очень мало городов и столиц с возможностью устройства вертодрома почти в самом центре города. Мы рады

развитию сотрудничества, и в тоже время я желаю подчеркнуть, что это не только бизнес – это шаг вперед в осуществлении операций по спасению и обеспечению безопасности».

Как отметил на торжественной церемонии открытия вице-мэр Риги председатель правления Рижского свободного порта Андрис Америкс, расположение «вертолетного порта» — стратегически верное.

«На мой взгляд, это очень важный для Риги объект», — считает он. «Его можно использовать на благо всех рижан в случае экстренных ситуаций. Также это упростит доступ гостей — как зарубежных предпринимателей, так и туристов — в центр столицы.

Не стоит забывать, что площадка будет важна и для Рижского свободного порта, ведь случись морозная зима, нам придется контролировать толщину льда в заливе. И благоустроенная, сертифицированная площадка облегчит работу вертолетам, которые будут мониторить ледовую ситуацию».

По словам управляющего Рижского свободного порта Леонида Логинова, вертодром является важным дополнением к портовой инфраструктуре. В условиях, когда обостряется борьба за грузы, любое конкурентное преимущество привлекает потенциальных партнеров. Логинов отметил, что появление на территории Рижского свободного порта современных объектов является положительным сигналом для всех потенциальных партнеров — значит, порт думает о развитии и удобстве для свои клиентов. Слова управляющего порта подтвердились на торжественной церемонии открытия гелиопорта: гостями мероприятия стала группа предпринимателей из Китая, которые с интересом изучали как вертолетную площадку, так и сами винтокрылые машины.

Собственник компании Baltijas Helikopters Алдис Плауга сообщил, что клиенты нового порта могут выбирать между двумя вертолетами — Bell 409 и Bell 429 или вертолетом Robinson. Все представленные вертолеты являются собственностью компании.

Компания Baltijas Helikopters работает на латвийском рынке с 2000 года. К настоящему времени компания открыла в стране уже нескольких вертолетных площадок, а также специализированный сервисный центр для продажи и гарантийного обслуживания вертолетов компаний Robinson и Bell в странах Балтии. Компания предлагает вертолеты для применения в самых различных сферах, в том числе для аэрофотосъемки, строительства, а также для работ в лесном секторе.



Латвийская авиация объединилась

20 января этого года учреждена новая общественная организация «Latvijas Aviācijas Asociācija». Работающие в Латвийской авиации предприниматели объединились и создали ассоциацию для реализации совместных проектов развития и лоббирования отрасли. Член правления Латвийской Ассоциации Авиации Артурс Кокарс поясняет: «Улучшение условий бизнеса для всех игроков сферы, экспорт услуг авиационной отрасли Латвии, а также точное определение роли отрасли в народном хозяйстве – это только некоторые из задач, которые намечено решать ново учрежденной общественной организацией». В настоящий момент в кругу членов ассоциации состоят 37 ведущих авиационных предприятий Латвии с общим годовым оборотом свыше 450 млн. евро.

Первое выполненное дело – разработка исследования о влиянии Латвийской авиации на процессы народного хозяйства. Сделан вывод, что авиация в Латвии составляет 2,5% от объема валового продукта государства. В 2015 году доля рынка пассажирских и грузовых перевозок международного аэропорта «Rīga» в странах Балтии составляет около 45%. Второй крупнейший аэропорт в регионе – Вильнюс, который обслуживает 3,3 миллиона пассажиров (рыночная доля 29%). На третьем месте - Таллинн (2,2 млн. пассажиров).

Латвийский сектор авиации в последние 10-15 лет существенно рос. Пассажирские авиаперевозки (2004-2015 г.) выросли в 4,9 раза. Международный аэропорт «Rīga» в 2015 году обслужил 5,16 млн. пассажиров (на 7,2% более, чем в 2014 году). Из общего числа обслуженных пассажиров в 2015 году 49% перевезло национальная авиакомпания airBaltic, 18% – Ryanair, 9% – Wizz Air.

Главные блага для экономики Латвии от развития авиационной отрасли – новые возможности для экспортеров и поставщиков услуг транзита. Используя широкую сеть полетов, предприниматели Латвии могут иметь доступ к крупнейшим рынкам сбыта и снизить расходы на логистику. Также важным является повышение мобильности рабочей силы, что способствует привлечению инвестиций и росту бизнес-авиации, что в долгосрочной перспективе положительно влияет на развитие народного хозяйства. Существенную пользу от развития авиации получает и сектор туризма. Следует учитывать факт,

что 49% въезжавших в Латвию туристов в 2014 году использовали воздушный транспорт. Согласно нашим расчетам авиационные пассажиры в стране тратят в среднем 78 евро/сутки, что является важным источником доходов в стране.

Латвийская Ассоциация Авиации в течение дальнейших лет наметила планы расширить свою деятельность. В том числе планируется организовать международные конференции транспортной отрасли и принимать участие в международных выставках, представляя интересы Латвии и членов ассоциации.



Ближкий регион

Рынок деловой авиации стран Балтии за последние несколько лет существенно, а самое главное качественно, изменился. Причин этому много – инвестиционные вливания, грамотная политика авиационных регуляторов и географическое положение. Все это делает прибалтийские страны весьма привлекательными, как для перелетов, так и для бизнеса в целом. Сегодня у нас в гостях CEO компании Emperor Aviation Ираклий Литанишвили, который не понашлышке знает о рынке стран Балтии. Г-н Литанишвили любезно согласился ответить на ряд вопросов и поделиться своим видением процессов, которые происходят на рынке деловой авиации Латвии, Эстонии и Литвы.



Ираклий, начнем с главного. Насколько за последние несколько лет скорректировался рынок деловой авиации Прибалтики и какие основные процессы, по Вашему мнению, там происходят?

За последние несколько лет на рынке деловой авиации стран Балтии заметно оживление. В первую очередь, оно связано с развитием новых инфраструктурных объектов, которые благоприятно влияют на рост трафика в регион. В качестве одного из наиболее ярких примеров могу назвать новый латвийский центр бизнес-авиации FBO RIGA. На мой взгляд, инвесторы проекта успешно реализовали выгодное географическое положение Риги относительно стран СНГ и Европы, применили передовые технологии при создании терминала и сопутствующих услуг по наземному обслуживанию, выбрали привлекательный формат ценообразования. Именно поэтому компания Emperor Aviation в мае 2015 года одна из первых заключила договор на базирование нашего первого дальнемагистрального Gulfstream G650 в FBO RIGA.

На Вашем личном опыте, удобно ли работать с прибалтийскими партнерами и какие основные особенности работы на этом рынке Вы бы отметили?

В своих партнерах мы, прежде всего, ценим профессионализм и высокий уровень сервиса, так как сами строго соответствуем именно этим качествам и стремимся на шаг превосходить желания наших клиентов. Именно поэтому в качестве своего основного партнера в странах Балтии мы выбрали FBO RIGA, который не только отвечает нашим ключевым требованиям, но и предлагает индивидуальный подход. Более того, Рига находится всего в часе полета от Москвы, где высокий трафик бизнес-авиации подчас

порождает дефицит ангарных площадей, мест для стоянки самолетов. Учитывая, что наша компания летает под мальтийским флагом, то есть совершает беспрепятственные полеты между всеми странами Европейского союза, то Рига – отличное место для базирования наших бизнес-джетов и в будущем.

Что Вам больше всего нравится в работе с прибалтийскими партнерами и что еще нужно сделать?

На европейском рынке бизнес-авиации сложно найти более «близкий» к СНГ регион, чем страны Балтии. Тесные социокультурные связи, географическое соседство и разумная ценовая политика возводят тот надежный фундамент, на котором можно выстраивать долгое стратегическое партнерство. Важный нюанс – балтийские игроки рынка, как показывает практика, открыты для диалога с Россией и странами СНГ; например, на чартерном рынке они нередко оптимизируют собственные расходы и дают российским пассажирам более привлекательную стоимость, чем другие европейские операторы.

Ираклий спасибо за развернутые ответы

Напомним, что компания Emperor Aviation – это первый мальтийский оператор, работающий на российском рынке деловой авиации. Авиакомпания Emperor Aviation работает на рынке с 2013 года и входит в состав группы компаний Aim of Emperor. Сотрудники Emperor Aviation заслужили идеальную репутацию в сфере управления частными воздушными судами за последние 10 лет и работали в крупнейших компаниях отрасли: Ocean Sky, Petroff Air, Rusaero, DC Aviation и Vibro-Air. Парк бизнес-джетов Emperor Aviation состоит из исключительно из дальнемагистральных бизнес-джетов, среди которых Global XRS, Global 5000, Falcon 7X.

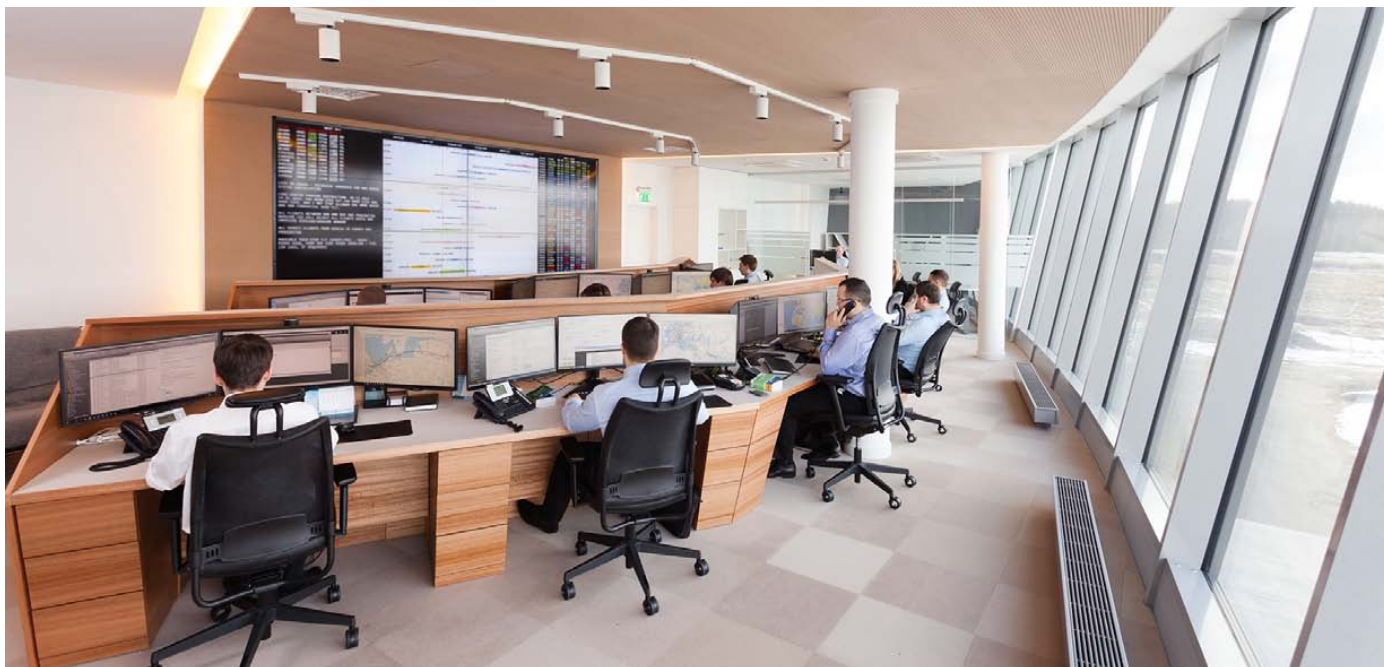
Глобальное обновление FCG OPS

Начало большого пути

Flight Consulting Group начал свою деятельность в июле 2000 года, предложив клиентам услуги по обеспечению международных полетов. Решение о создании такого сервиса было вызвано потребностью клиентов, вышедших на международный рынок чартерных авиаперевозок и ограниченным предложением данных услуг в восточной Европе. Главная ставка была сделана на компетентность в вопросах выполнения международных полетов, скорость и качество предлагаемого сервиса. Вторым направлением деятельности FCG, стало предоставление услуг по обслуживанию рейсов вне расписания, в аэропорту Рига (позже, в 2009 году этот бизнес был выделен в отдельную компанию - FBO RIGA).

Начиная с 2000 года, FCG Operations (FCG OPS) развивал свою сервисную линейку, совершенствовал качество предоставляемых услуг и расширял их перечень. За более чем 15-летний период работы, менеджменту компании удалось превратить FCG OPS в один из крупнейших центров по обеспечению полетов бизнес авиации в Европе. FCG OPS сегодня – это круглосуточный Центр планирования, координации и сопровождения полетов по всему миру. Круглосуточно, на обслуживании находится более 90 самолетов, выполняют полеты по всему миру: от Японии до Америки, от Австралии до Норвегии. За время работы FCG OPS обслужил более 80 000 полетов в 125 странах и 2 500 аэропортах. Клиентами FCG OPS являются операторы из Швейцарии, Австрии, России, Германии, Мальты и других государств.

С целью повышения эффективности и конкурентоспособности услуг, в 2014 году, владельцы холдинга Flight Consulting Group, в который входит FCG OPS,



принимают решение о реструктуризации и модернизации центра FCG OPS. Изменения носили стратегический характер, начало их реализации было положено уже в первые месяцы 2015 года. В феврале 2015 года FCG OPS возглавил Сергей Старков, ранее занимавший должность заместителя менеджера FCG OPS и менеджера по качеству.

Перемены к лучшему: шесть камней успеха

Модернизация и внедрение новых технологий коснулись шести направлений работы FCG OPS.

1. Новая организационная структура

Для работы центра была разработана и внедрена но-

вая, более эффективная с учетом роста объема предоставляемых услуг, структура FCG OPS. В Центре практикуется четкое распределение функционала и зоны ответственности по каждому направлению работы. Внедрение системы закупок на основании тендеров позволило повысить конкурентоспособность центра. Для развития услуг на регулярной основе проводится мониторинг рынка, используются аналитические данные.

В соответствии с запросами рынка, FCG OPS ввел новые направления работы. В них вошли топливное обеспечение, организация всех видов трансферов, услуги по доставке и размещению экипажей.

Целью нововведений было повышение качества и

эффективности использования имеющихся ресурсов, оптимизация стоимости услуг, в том числе за счет увеличения объема заказа одного клиента.

2. Кадровые вопросы. Отбор, повышение уровня подготовки и управление персоналом.

Ввод в работу нового диспетчера занимает существенный период времени ввиду специфики работы и высокого уровня ответственности – от года до двух лет. В этой связи FCG OPS пересмотрел систему работы с персоналом, охватив такие сферы как поиск, отбор, теоретическую и практическую подготовку, повышение квалификации, в том числе на производстве (on-the-job training).

В FCG OPS осуществляются две стратегии подготовки кадров: обучение нового диспетчера FCG OPS и повышение уровня подготовки существующих специалистов.

Эту работу осуществляет отдельный инструктор. Помимо этого, в компании разработана система тренировок и тестирования персонала. Благодаря системе повышения квалификации персонала, FCG OPS дает своим сотрудникам возможность для дальнейшего профессионального развития, а это, в свою очередь, положительно сказывается на работе всей компании.

Повышение и подтверждение квалификации и обучение реализуются в FCG OPS на регулярной основе и являются обязательными.

3. Процедуры и стандарты

FCG OPS полностью переработал текущее руководство (Manual) – внутренний документ, который детально

описывает каждую выполняемую процедуру процесса. Этот документ лежит в основе работы диспетчеров FCG OPS, он обязателен для изучения и применения в работе всеми сотрудниками центра. Все стандартные решения принимаются на основании руководства. В случаях, когда ситуация не описана стандартными процедурами, решение принимается руководителем смены или руководством FCG OPS, на основании совокупности многих факторов.

Руководство (Manual) также служит основой для проведения тренингов персонала FCG OPS. Документ, помимо описания стандартов работы и процедур, содержит информацию о клиентах, его персональных особенностях и запросах. Это решение помогает повысить клиентоориентированность FCG OPS.

За качеством выполнения процедур следит менеджер по качеству (Quality Manager). Благодаря системе контроля качества FCG OPS постоянно совершенствует свои услуги.

За прошедший с момента начала изменений год работы, FCG OPS смог существенно снизить количество ошибок в оперативной работе. Это подтверждается отчетами, утвержденными клиентами центра – авиакомпаниями, в интересах которых выполняется обеспечение и контроль полетов.

4. IT платформа FCG АТОМ

В феврале 2015 года, введена в эксплуатацию обновленная IT система - FCG АТОМ (Air Traffic Operation Management), которая объединяет в себе такие системы как ERP, CRM, управление полетами, отчетность и бизнес-аналитику.

Идея этой системы была заложена и реализована еще в 2000 году. В течение последующих 15 лет в нее внедрялись оптимальные алгоритмы управления и оперативной работы. На базе системы была объединена работа всех отделов компании. В 2015 году обновленная версия системы на новой платформе (web-based technology). В системе появились новые функции, например чек-листы по исполнению тех или иных технологических операций, с проверкой их правильности или автоматической отправкой сообщений. Пользоваться системой стало возможно не только на компьютере, но и на мобильном гаджете.

Сейчас FCG АТОМ представляет собой единую информационную среду для всех подразделений FCG OPS, что дает возможность оптимизировать работу за счет автоматизации ежедневных повторяющихся операций, снизить количество ошибок за счет запрограммированных действий и возможности системы подсказывать следующий шаг. Информация о клиентах, воздушных судах, поставщиках хранится в одном месте и доступна сотрудникам за «два клика».

Клиенты FCG OPS имеют возможность отслеживать прохождение заказа или движение самолета в режиме реального времени online, в том числе с планшета или мобильного телефона.

Операционное руководство FCG OPS, описанное выше, также привязано к FCG АТОМ. Диспетчер оперативно может получить информацию о стандартной процедуре, особенностях клиента или поставщика.

FCG АТОМ также дает возможность формирования отчета по любому рейсу по различным параметрам. Это дает возможность контроля и анализа всех этапов работы.

Так, FCG ATOM представляет собой не просто современную IT-платформу. FCG ATOM отражает философию компании, воплощает принципы ее работы, позволяет внедрять и использовать разработанные в течение многих лет собственные ноу-хау.

Помещения и оснащение диспетчерского центра

В сентябре 2015 года, в аэропорту Рига, был открыт новый комплекс бизнес-авиации - FBO RIGA. На втором этаже терминала FBO RIGA, расположился новый Центр FCG OPS. Это не просто новое помещение, а совершенно новый концепт в работе Operations.

Новые помещения были детально спланированы с учетом достижения максимальной эффективности работы диспетчеров и их комфортного нахождения на работе. Для этих целей предусмотрены эргономичные рабочие места, продумана обстановка диспетчерского зала, при помощи специальных шумопоглощающих панелей обеспечена звукоизоляция. Это позволяет работать одновременно большому количеству диспетчеров. Для обучения и проведения собраний, построены специальные классные комнаты. Отдельные помещения отведены для отдыха персонала. Диспетчерский зал оборудован специальной цифровой стеной, установленной в его центре и состоящей из 12-ти широкоформатных мониторов. На ней отображается специально разработанный интерфейс FCG ATOM. IT-технологии позволили отказаться от досок и ручного переноса на них оперативной информации. Цифровая стена используется для отображения разной информации FCG ATOM, необходимой для обеспечения оперативной работы, проведения коллективного разбора сложных рейсов, передачи смены и т.п.

Новые продукты для клиентов

FCG OPS существенно расширил перечень систем, которые используются в ежедневной работе. В их число входят PPS, JetPlanner, JepView, ARINC, APG, Eurocontrol и другие. Сейчас ведется работа над интеграции FCG ATOM с этими системами, что в перспективе позволит сократить время, необходимое для работы с этими системами.

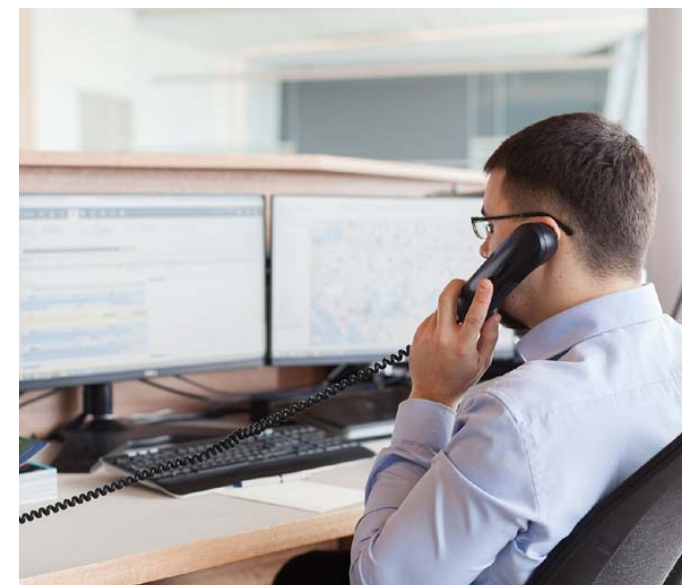
FCG OPS расширяет свое географическое присутствие и ежедневно обеспечивает поддержкой рейсы в страны Африки, Азии, Америки. Наличие существенного объема заказов позволяет эффективно организовать взаимодействие и оптимизировать цены от поставщиков наземного обслуживания во всем мире. Годы работы позволили установить эффективные контакты и заслужить доверие во многих странах мира, в аэропортах и с представителями авиационных властей. Это дает возможность организации срочных рейсов без потери качества обслуживания. Разработка и предложение клиентам новых услуг осуществляется FCG OPS на постоянной основе. Это, в свою очередь, позволяет операторам воздушных судов деловой авиации, оптимизировать расходы, связанные с эксплуатацией самолетов и повысить уже свою привлекательность для клиентов.

Перспективы и развитие FCG OPS

В условиях нестабильности рынка все большую актуальность приобретают эффективные, профессиональные решения, позволяющие операторам эластично реагировать на изменения во флоте. Своим клиентам FCG OPS может предложить низкий уровень расходов на диспетчерское обеспечение полетов, соответствие всем правилам EASA, высокий

уровень качества услуг, востребованный, актуальный продукт в среде B2B решений.

«Мы не останавливаемся на достигнутом и непрерывно работаем над повышением качества услуг: больше времени уделяем развитию персонала и снабжению их удобными инструментами для максимально эффективной работы. Этому способствуют также требования и аудиты клиентов из Швейцарии, России, Германии и других стран. Высококачественный сервис стал культом и неотъемлемой частью нашей компании. А с учетом большого объема рейсов, все это предлагается на доступных и гибких условиях», – делится своими мыслями руководитель FCG OPS Сергей Старков. «Также мы постоянно расширяем географию и спектр наших услуг. А в ближайшее время предложим нашим клиентам несколько очень интересных и эксклюзивных продуктов».



Русский взгляд на Прибалтику

Похоже, что затянувшейся период политических дряг и взаимного недоверия между российскими и прибалтийскими партнерами уходит в историю. На место ему приходят сбалансированный деловой подход и желания восстановить бизнес-контакты, которые всегда были характерны для соседних стран. Впрочем, политический фон все еще вносит определенные коррективы в эти взаимоотношения, хотя его влияние в последнее время заметно ослабло. Именно об этих трендах говорят российские представители рынка деловой авиации, констатируя рост бизнес-перевозок в Балтии и переоценку приоритетов.

По мнению Президента ГК АВКОМ **Евгения Бахтина**, говоря о рынке деловой авиации прибалтийского региона нельзя не отметить его некоторый рост, контрастирующий с отсутствием такового в Европе и очевидным снижением российского рынка. В определенной мере это объясняется, как и оттоком российских владельцев частных самолетов, вынужденных в неблагоприятных экономических условиях сокращать высокие расходы на содержание воздушных судов в Московских аэропортах перебазированием в Прибалтику, так и успешными инвестиционными проектами в инфраструктуру деловой авиации балтийских аэропортов.



«Следует отметить и ряд реализуемых при участии российских инвесторов проектов по созданию в Прибалтике центров технического обслуживания и ремонта авиатехники бизнес-класса. Наличие квалифицированного технического персонала, нахождение в Евросоюзе и относительно низкий уровень заработной платы создают весьма привлекательные условия для развития этого бизнеса. А близость к такому большому рынку как российский, позволяет прибалтийским операторам предлагать на нашем (российском) рынке весьма конкурентоспособные предложения на базирование воздушных судов, их техническое обслуживание и хранение, что становится особенно привлекательным для российских клиентов, ставших более внимательными к расходам на содержание собственных бизнес-самолетов», - комментирует г-н Бахтин.

С Евгением Бахтиным отчасти согласен и глава компании «Системы Бизнес Авиации» **Михаил Тумов**, который комментируя ситуацию на рынке деловой авиации Прибалтики, отмечает, что в последние годы в странах Балтии реализовано несколько инфраструктурных проектов для бизнес-авиации. Это ангары, перроны, терминалы, линейные станции технического обслуживания и ТОиР. Создано и несколько новых операторов бизнес-авиации, но среди них нет крупных игроков европейского рынка. По-прежнему наблюдается рост интереса к «прибалтам» именно со стороны восточных и западных соседей, при том, что собственный рынок, судя по отчетам, растет незначительно.

«Таким образом, можно сделать вывод, что в основном они эти услуги экспортируют на внешние рынки. Привлекательность предложения по отношению к российским клиентам, заключается на мой

взгляд в следующем: использование привлекательной ценовой платформы при высоком качестве услуги, нахождении в таможенном пространстве EU, что облегчает логистику запчастей и персонала, наличие квалифицированного, не очень дорогого персонала и традиций авиационного образования, и конечно же комфортная языковая среда при обеспечении западного подхода к решению поставленных задач».

А вот как рассказывает Управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация» **Андрей Калинин**, в регионе усиливается сам спектр предложений и сервисов, которые положительно сказываются на динамике развития рынка бизнес-авиации в Прибалтике. Безусловно мощным импульсом и стимулом дальнейшего прогресса в этой области стало открытие FBO RIGA. Однако, г-н Калинин особо отмечает, что большую и неоднозначную роль сыграл фактор санкций: с одной стороны, заставил переориентировать ряд владельцев и операторов прежние маршруты, акцентировав их на Прибалтику, с другой – снизилась общая внешняя активность российского делового сообщества, клиентов бизнес-авиации, что не могло не сказаться на падении количества рейсов. В настоящий же момент ажиотажа добавляет геополитическая ситуация из-за роста взаимных претензий между НАТО и Россией, а тема Прибалтики здесь, увы, муссируется сторонами очень активно.

Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24 продолжает: «На мой взгляд рынок прибалтийских стран стабилизировался, остались наиболее конкурентноспособные, сильные компании, которые предлагают услуги с великолепным сочетанием факторов «цена/качество». Балтия сейчас достаточно привлекательна для наших клиентов, однако многое, зависит от продукта который предлагает та



или иная компания. Однако не мешало бы в большей степени продвигать продукт/реестр в целом (как это делает Аруба или Бермуды)».

Все без исключения респонденты отмечают, удачные инфраструктурные инвестиционные проекты в регионе и грамотную политику, как авиационных регуляторов, так и собственников. «Реализованные и находящиеся в стадии реализации инвестиционные проекты в бизнес-авиацию Прибалтики связаны прежде всего с улучшением наземной инфраструктуры аэропортов, адаптации их к высоким требованиям клиентов деловой авиации. Другим направле-

нием инвестирования является создание крупных центров технического обслуживания и ремонта воздушных судов, включая техническое обслуживание и современной российской авиатехники, в частности авиалайнера Сухой Супер Джет 100. Такие инвестиции весьма перспективны с учетом расширения продаж SSJ-100 в Европе как в варианте авиалайнера, так и в варианте корпоративного самолета», - рассказывает Евгений Бахтин.

«По имеющейся у меня информации, речь не идет о быстром возврате инвестиций или сверхприбыли. В этом плане, наверное, ситуация больше схожа с ин-

вестициями в западноевропейские государства, где нормой является возврат инвестиций в течении 10-15 лет», - рассказывает Михаил Титов.

Как считает Андрей Калинин, инфраструктура появляется там, где это действительно нужно бизнесу. Многими компаниями делались серьезные заявки на развитие, помимо Риги, как центра деловой авиации Таллинна, но на данный момент Рига конечно находится на более высоком уровне развития. В

Таллинне и Вильнюсе в принципе инфраструктура нормально развита, хоть и хуже, чем в Риге, и под определенный тип ВС. А вот Павел Захаров отмечает, что инвестиционные проекты в регионе вполне интересны, в силу того, что это Евросоюз со всеми вытекающими последствиями. «Мы участвуем в ряде таких проектов, однако в настоящий момент я не готов раскрывать детали».

Расположение в Евросоюзе, благоприятный деловой

климат, умеренная налоговая нагрузка с льготными режимами для открытия бизнес-предприятия, выходящего на рынок, разумное администрирование в сочетании с наличием квалифицированной рабочей силы создают почти идеальные условия для реализации бизнес-проектов в Прибалтике. Нельзя не упомянуть, что там все-таки, как в известной песне «почти на четверть наш народ», то есть имеется большое количество русскоязычного населения, к тому же обладающего высокой квалификацией, что существенно устраняет языковые и социальные барьеры, способствует более быстрому нахождению взаимопонимания и реализации бизнес-проектов, считают наши опрошенные гости.

«Лично мне очень нравится то, что говорим мы на одном языке во всех смыслах этих слов. На мой взгляд, сейчас рынок достаточно насыщен во всех его сегментах, есть компании лидеры (из Прибалтики), которые работают и в чартерном, и в менеджмент-, и в брокераж-сегменте. Не говоря уж о компаниях по обеспечению рейсов, наземных FBO (в Риге их целых два!) и MRO. Так что рынок достаточно плотно поделен, все эти компании являются вполне конкурентоспособными и на других рынках (не только Прибалтики/РФ)», - подводит итог Павел Захаров.

Хотя многие и отмечают, что последние тенденции в выравнивании перевозок бизнес-перевозок зарубежных с внутрироссийскими постепенно начинают оказывать влияние на появление потребностей в приеме и обслуживании джетов внутри РФ. «Начинают развиваться маленькие аэропорты, как Калуга, Раменское и сервисные центры, что в дальнейшем составит конкуренцию Прибалтике», - резюмирует г-н Калинин.



Роуминг без границ для выдающихся достижений

Создавая Noble и до мелочей продумывая услугу идеальной GSM связи, доступной по всему миру, мы знали, что нашими клиентами станут необыкновенные личности. Наша команда была движима идеей о динамичной жизни, в которой любые границы не помеха, знакомиться с культурой разных стран в радость, а руководить бизнесом из любой точки мира можно через мобильный телефон. Мы постарались не упустить ни одной детали — ничто не должно ограничивать мобильность и свободу наших клиентов.

«С какой бы частотой вы ни пересекали границы, перемещаясь с континента на континент, роуминг Noble последует за вами».

нент, роуминг Noble последует за вами».

Где бы вы ни оказались — в офисе в Дели, на встрече с представителем банка в Цюрихе или на пляже в Майами, — вы всегда и везде останетесь на связи. Одна СИМ-карта с постоянным номером для 235 стран и бесплатным безлимитными разговорами и интернетом в США. Мы предлагаем три тарифных плана, которые удовлетворят самые разные потребности в общении, предлагая при этом фиксированные тарифы для голосовой связи и мобильного интернета вне зависимости от страны нахождения. Но по-настоящему узнать безграничные возможности роуминга Noble можно именно с тарифом Infinity



(Бесконечность) — полностью безлимитные звонки и интернет-трафик по всему миру.

«Проводите ли вы многочасовые переговоры, деловые видеоконференции, наслаждаетесь ли любимыми фильмами в формате HD или высококачественными записями музыки — будьте уверены, что ваши возможности безграничны».

Мы знаем, что образ жизни неординарных людей требует нестандартных решений, поэтому мы готовы работать на то, чтобы превзойти ожидания своих клиентов, как бы высоки не были их достижения. В дополнение к фиксированному номеру Noble наши клиенты могут подключить линии для входящих звонков из более чем 60 стран. Таким образом деловые партнеры, друзья и родственники могут связаться с ними по местным тарифам с номера страны, в которой они находятся. Ежемесячно наши клиенты разговаривают более 700 000 минут. При этом мы со всей ответственностью относимся к качеству связи и надежности передачи данных, соблюдая многолетнюю традицию непревзойденного качества и конфиденциальности.

«Мы находимся в швейцарском Лугано, и наша репутация строится на четком выполнении своих обязательств».

Мы гордимся сотрудничеством с партнерами, которые разделяют наше стремление к совершенству в предоставлении эксклюзивных и персонализированных услуг. Что делает Noble уникальным? Понимание образа жизни наших клиентов. Мы помогаем им добиваться своих целей и открывать новые горизонты. И в совершенном исполнении этих задач и есть наша непрерывная и увлекательная миссия.

I, II, III, IV...

В октябре 2012 года в Риге состоялся Балтийский форум деловой авиации. У мероприятия была очень простая задача – собрать на одной площадке профессионалов деловой авиации из России и Европы. Многие относились к проекту скептически – встреч, выставок, конференций проходит много, приглашения приходят каждый день. Однако, сомнения были напрасны: форум состоялся и полюбился многим.



В первый раз форум проходил в конце октября – погода была сложной: на второй день, когда была запланирована экскурсия в аэропорт, прошел мощный снежный заряд. Страшно было даже выезжать из отеля на автобусе – такая была дорожная обстановка. Но на удивление, как только выехали из города – появилось солнце, на небе – ни облачка.

Участники остались очень довольны. Приятно было в течение нескольких месяцев при общении с людьми слышать хорошие отзывы и улыбаться приятным воспоминаниям. Много стоят и однажды сказанные слова – «Мы познакомились в Риге и стали друзьями!»

Было принято решение провести еще одну встречу. Учитывая «снежный» опыт выбрали новое время – август. Снова сомнения – период отпусков, людей не собрать... И вот уже несколько лет, каждый август, все собираются. Спрашивают про мероприятие задолго до того, как оно объявлено. Приезжают, встречаются. Уезжают в хорошем настроении и ... ждут следующего лета.



... и V!

5 августа в Юрмале с успехом состоялся V, юбилейный Балтийский форум деловой авиации. Мероприятие имеет свою историю, и, в очередной раз, собрало значительное количество участников из числа профессионалов деловой авиации – в этом году зарегистрировалось рекордное количество делегатов. Расписание форума было традиционным – деловая программа, которая прошла на базе Международного аэропорта «Рига» и вечерний прием в пляжном павильоне пятизвездочного отеля в центре Юрмалы.

Конференция состоялась в VIP-центре аэропорта. С приветственным словом к участникам обратился член правления Международного аэропорта «Рига» Артурс Савельевс. В своем выступлении он выразил уверенность, что проведение подобных встреч благоприятно влияет на развитие бизнеса и деловых связей. Программа включала в себя несколько докладов, по темам, охватывающим как вопросы развития отрасли деловой авиации в целом, так и ее региональные аспекты. В частности, была представлена информация о состоянии по данным междуна-



родных отраслевых организаций, состоянии отрасли в 2015 году и перспективах развития гражданской и особенно деловой авиации в дальнейшем, развитию отрасли в прибалтийском регионе, достижениям и новым планам рижского аэропорта, перспективам рынка воздушных судов деловой авиации, возможностям использования IT-платформы для бизнес-авиации АТОМ, а также маркетингу в сфере деловой авиации.

В рамках тура по аэропорту были продемонстрированы объекты аэропортовой инфраструктуры, а также для участников форума было организовано посещение Авиационного исследовательского центра, реализующего проект «Перспективные авиационные технологии диагностики», а завершился осмотр посещения FBO RIGA, открытие которого состоялось в 2015 году. Здесь все участники смогли осмотреть ангар, терминал, а также ознакомиться с работой

центра FCG Operations и увидеть, как работает представленная на конференции IT-система АТОМ.

Балтийский форум деловой авиации получил самую высокую оценку участников и партнеров. Последующее мероприятие запланировано на лето 2017 года. Спонсорами форума 2016 года выступили Flight Consulting Group, FBO RIGA, Международный аэропорт «Рига», банк Rietumu, NOBLE.

