

деловая авиация

Экономика жметя к земле

Рынок наземного обслуживания бизнес-авиации последние два года последовательно проходит те же стадии стагнации, что и вся экономика России: за 2013–2014 годы сокращение спроса на нем составило около 40%. Причины: снижение числа как внутренних, так и международных перелетов.

— наземная инфраструктура —

Сейчас в России действует 20 терминалов, специализирующихся на обслуживании пассажиров бизнес-джетов. Они сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге, главных центрах деловой активности страны, но также были построены и в Казани, Сочи, Екатеринбурге. Самый крупный центр обслуживания бизнес-авиации расположен на территории аэропорта Внуково. Там действуют три специализированных терминала: «Космос», терминал международных перевозок, обслуживающий около 15 человек в час. Перронные и ангарный комплексы аэропорта позволяют разместить и обслужить 250 самолетов одновременно. Крупным считается и терминал бизнес-авиации в Шереметьево: 2,7 тыс. кв. м, два ангара под бизнес-джеты на 22 самолета, вертолетная площадка, собственные тягачи. Еще один московский терминал расположен в Домодедово, но из-за своей удаленности от центра города он так и не смог потеснить на рынке двух основных московских игроков. Первый бизнес-терминал в Санкт-Петербурге был создан компанией «А-групп» в 2013 году — под новый терминал была передана часть «Пулково-2» площадью 3,3 тыс. кв. м, прежним собственником которой было ОАО «Аэропорт Пулково», принадлежащее городу. Проект стоимостью 1,3 млрд руб. был рассчитан на 75 тыс. пассажиров в год. Второй бизнес-терминал в Пулково — центр бизнес-авиации «Пулково-3» — был открыт в Санкт-Петербурге 6 марта 2013 года. Проект, принадлежащий ООО «ДжетПорт СПб», был запущен при участии бизнесмена Николая Шамалова, общий объем инвестиций, по оценке участников рынка, в его строительство составил около 2 млрд руб. Строительство было начато в 2012 году: на первом этапе был запущен собственный перрон с возможностью установки до 28 самолетов. В конце 2013 — начале 2014 годов компания ввела в эксплуатацию собственные ангары для самолетов и спецтехники. Общая площадь центра бизнес-авиации составила 100 тыс. кв. м, пассажирского терминала — 4 тыс. кв. м. Пропускная способность нового терминала должна составить до 1,5 тыс. человек в сутки (более 500 тыс. пассажиров в год). «Оба терминала расположены очень близко к друг другу, так что конкуренция между ними, можно сказать, измеряется ими самими весьма наглядно», — говорит Азар Мулгимов, генеральный директор компании Air Charter Service.

Еще один бизнес-терминал расположен в аэропорту Сочи — он был открыт совсем недавно, 10 декабря 2013



Перронные и ангарный комплексы Внуково позволяют разместить и обслужить 250 бизнес-джетов одновременно

года, то есть за два месяца до начала Олимпиады. Для будущих посетителей мероприятия был построен терминал площадью 4 тыс. кв. м, пропускная способность которого составляла более 80 пассажиров в час. За год здесь было принято и отправлено 4,55 тыс. рейсов. Однако в остальное время, когда крупные мероприятия в регионе не проводятся, он по большей части пустует: как говорит Игорь Мудрик, генеральный директор ВИШПОРТ, в обычные дни терминал в лучшем случае принимает один рейс. «Все объемы пассажиров, которые он может принять, сейчас, когда

все крупные мероприятия на территории Сочи уже прошли, полностью зависят от приезда первых лиц государства. Пока рассчитывать на какие-то существенные объемы деловой активности на этом направлении не приходится, и финансовое положение терминала выглядит достаточно неопределенным», — признает он.

С финансовыми сложностями сегодня так или иначе столкнулись все компании, работающие на рынке деловой авиации. Если раньше спрос на услуги бизнес-авиации стабильно рос, за исключением кризисного периода 2008 года, на 5–10% в год, то сейчас на фоне экономического кризиса он начал сокращаться. «Спрос на услуги бизнес-терминалов больше всего упал в Москве, поскольку это наибо-

лее важный центр деловой активности. Однако различия между снижением спроса для разных аэропортов существенны. Для лидера московского рынка Внуково спад клиентов, например, составил около 20%. Домодедово и Шереметьево, напротив, оказались в худшей ситуации: для каждого аэропорта снижение объема спроса составило от 35% до 45%», — рассказывает Игорь Мудрик. При этом, по его словам, в Санкт-Петербурге сокращение спроса составило только около 11–13%. В этих условиях у бизнес-терминалов остается не так много места для маневра и повышения прибыльности своего бизнеса.

«Спрос на услуги бизнес-терминалов обусловлен не ценой, а объемами деловой активности, а она сейчас падает», — говорит Дмитрий Хартунян, генеральный директор «Балтик Гранд Сервисес Рус». — В ближайшее время она может сократиться еще, если в крупных центрах деловой активности — в нефтегазовых, промышленных регионах — начнут сворачивать масштабные проекты». Ценовой демпинг в такой ситуации ничего не даст. «Все, что в данном случае могут сделать терминалы, — это повышать качество своих услуг и бороться между собой за имеющихся клиентов», — поясняет он. В некоторых случаях можно попытаться сократить расходы терминала: уменьшить число смен сотрудников или перевести их на неполный рабочий день. «При этом цены ни в одном из бизнес-терминалов

существенно не изменились: они выросли ненамного», — добавляет он. Еще одним вариантом может стать строительство каким-то из дорогих аэропортов более дешевых дополнительных площадей для стоянки самолетов, также поясняет Дмитрий. «Стоимость стоянки самолета в Москве очень дорога, а зимой, когда из-за погоды транспорт нужно еще и перевести в ангар, она достигает немалых высот», — говорит он. — Цена на стоянку может доходить до €1,2 тыс. в сутки». Поэтому для каких-то клиентов может быть удобнее не держать самолет все время на основном аэропорте, а переводить его после прилета на более дешевый терминал где-то в Подмоскowie. «Сейчас, например, в Раменском будет открыт один такой комплекс — прилетать туда будет очень удобно, но вот цены на стоянку самолетов явно будут существенно ниже, чем в Шереметьево и Домодедово, и уж тем более ниже, чем во Внуково-3», — объясняет он.

Что ждет отрасль в будущем, предсказать трудно, говорят эксперты. «С одной стороны, после падения спрос стабилизировался и сохраняется на одном уровне уже на протяжении полугода. С другой, неизвестно, как будет меняться экономическая ситуация: это зависит от слишком большого числа факторов, включая возможность введения против России странами Запада новых санкций», — заключает господин Мудрик.

Анастасия Мануйлова

Летные характеристики

— кадры —

Полет бизнес-джетов проходит в сопровождении опытного экипажа, который готовят в специальных школах. Спрос на услуги таких учебных заведений не уменьшается. Эксперты связывают эту тенденцию с активизацией перехода кадров гражданской авиации в бизнес-сектор.

На российском рынке тоже наблюдается переток кадров из большой авиации в сектор бизнес-джетов. Персонал проходит переобучение в специальных школах, и основная часть их студентов имеет немалый стаж работы в большой авиации — людей, которых приходится обучать профессии стюарда с нуля, здесь практически не бывает. «Связано это, конечно, с требованиями заказчиков — владельцев бизнес-джетов, которые хотят видеть на борту опытных людей», — говорит Алексей Саблин, генеральный директор агентства Avia-Uspsh LLC. — Люди, которые стремятся попасть на работу в бизнес-джет, опытные, зрелые и хорошо понимают, что главный на борту не пилот, не экипаж, а пассажиры...»

Несмотря на очевидный спад в отрасли бизнес-авиации, компании все равно продолжают подбирать персонал с особой тщательностью, предъявляя жесткие требования к соискателям. По словам представителей кадровых агентств, в основном требования касаются возраста, квалификации, уровня знания английского языка. Но некоторые клиенты хотят, чтобы к ним шли люди только с опытом работы на регулярных рейсах, кто-то требует, чтобы люди имели минимальный двухлетний опыт работы в деловой авиации по твердому контракту, а кто-то из клиентов желает, чтобы стюардесса непременно имела опыт работы с детьми, потому что путешествует с малышами.

Алексей Саблин уверяет, что конкуренция в этом сегменте рынка высокая: несмотря на строгие требования владельцев самолетов, количество кадров не уменьшается. «Иногда нам приходится выбирать из 20 резюме, как было с одним из наших клиентов не так давно», — говорит господин Саблин.

Директор школы JetService, обучающей бортпроводников работе на джетах, Ирина Юшина связывает активность молодых людей, стремящихся летать в экипаже бизнес-джетов, с их стремлением получить новый опыт, повысить квалификацию и увеличить свою стоимость на рынке труда. «Переток кадров с регулярных рейсов в бизнес-авиацию есть, для бортпроводников работа в секторе бизнес-авиации — это возможность повысить квалификацию».

По словам госпожи Юшиной, в год в их школе проходят обучение

в среднем 50 человек, в основном это девушки. Двухнедельные курсы включают в себя 96 учебных часов, учебный план поделен на две части: сервисную и аварийно-спасательную. Студентов обучают сервировке, процессу заказа питания, высокой кухне, имиджу стюардессы, корпоративному этикету, навыкам эффективного общения, психологии богатого человека, дают базовый курс сомелье. Стоимость курса — 50 тыс. руб. Студенты платят за него сами, случаев, когда работодатель оплачивает учебу, единичны. «Мы принимаем девушек презентабельной, но не модельной внешности: в салоне самолета они должны быть незаметными, не привлекать внимание пассажиров. Возрастные ограничения присутствуют, но намного серьезнее мы относимся к стажу работы, рекомендациям, манере одеваться. Мы никогда не примем на курс человека, пришедшего в джинсах и с голым пушком, как и человека с татуировками на видных местах».

Выпускники школ для бизнес-авиации подтверждают, что работа на джетах весьма специфическая, однако она дает возможность научиться многому. «В 2011 году я решила стать стюардессой бизнес-джета, прошла собеседование в школу, окончила ее. Собственно, школа и помогла мне с трудоустройством. Я летала самолетом Boeing BBG, принадлежал борт предпринимателю Олегу Дерипаске», — говорит стюардесса Светлана Севастьянова. По ее словам, специфика работы в том, что более половины времени стюардесса тратит на уборку салона. Кроме того, помощников на борту у стюардессы нет и надо уметь делать все, в том числе в непредвиденных ситуациях. «Однажды гости летели из Сардинии в Европу, а оттуда в Азию. Питание им должны были доставить нам на борт с яхты, на которой они отдыхали, однако по факту не передали почти ничего: привезли только хлеб и немного фруктов, а времени заказать еду в ресторане почти не оставалось. Хорошо, что я на борту всегда держала запас фруктов и сыра: сделала сырную тарелку, красиво засервировала стол, и пассажиры ни о чем не догадались», — говорит Светлана.

Стюардессе бизнес-джета необходимо не только убирать салон, но и уметь общаться с пассажирами. «Я не раз завязывала хозяйку борта шнурки на ботинках, поскольку сам он не мог наклониться вниз», — говорит стюардесса Александра. — Но меня эта работа несколько не корбила. Потому что на курсах нам преподавали навыки общения с VIP-персонами, эти знания весьма пригодились, к тому же в месяц я получала €3 тыс. Благодаря этой зарплате я оплатила учебу на лингвистических курсах, выучила английский и купила Mercedes.

Анна Аникеева

ДВА СПОСОБА ПОКОРИТЬ МИР.

Теперь у вас появится выбор из двух возможностей для полетов на сверхдальние дистанции. Falcon 7X с дальностью 11 000 км — самый быстро продаваемый за всю историю семейства Falcon (и небезосновательно). Или новый Falcon 8X с дальностью 11 950 км, которому суждено стать мировым фаворитом. Оба самолета обладают впечатляющей способностью преодолевать огромные расстояния, взлетая с коротких полос сложных аэродромов, таких как Аспен или Лондон Сити. Falcon 8X: более чем на метр длиннее, с более чем 30 вариантами компоновки салона. *Летайте дальше. Летайте с комфортом. Достигайте большего.*

Falcon 7X / 8X

WWW.DASSAULTFALCON.COM | ФРАНЦИЯ: +33 1 47 11 88 68

DASSAULT FALCON ENGINEERED WITH PASSION