



BizavNewsWeek

www.BizavNews.ru

Aviation &
Business &
Marketing

№3 (3) 21 октября -3 ноября 2009

Томас Флор: «В России люди любят неизменный уровень сервиса»



Даже во времена финансового кризиса, доходы компании VistaJet в первом полугодии увеличились, словно эту удачу принесли основателю VistaJet Томасу Флору серебристые самолеты с красными полосами. Что стоит за успехом компании и какое будущее ждет деловую авиацию в России, господин Флор рассказал за беседой, которая проходила на выставке Jet Expo 2009.

стр. 6

A-380 не нашел покупателей в России



Самый большой самолет в мире, совершивший в пятницу посадку в столичном аэропорту "Домодево", пока не нашел покупателей в России. Впрочем, в будущем купить суперлайнер от европейского производителя могут "Аэрофлот", "Трансаэро" и "Росавиа".

стр. 4

ACS объявляет об открытии нового офиса в Европе



Air Charter Service расширяет географию своей деятельности по Европе, открыв новый офис компании в Париже. Это станет третьей оперирующей организацией ACS в Европейском регионе, на данный момент там работают офисы в Бильбао, Испания, и головной офис в Лондоне, остальные 6 офисов сосредоточены по всему миру.

стр. 4

Совместный маркетинговый проект BizavNews и Jet Communication уже приносит свои плоды



Дьяконова Юлия, руководитель проекта Jet Communications

Спустя год после наступления кризиса, который, как мы уже понимаем, сильно ударил и по отрасли деловой авиации, портал Bizavnews совместно с коммуникационным агентством Jet Communications, представляющим маркетинговые услуги отрасли, запускают новый редакционный проект BizAviation Update.

стр. 4

АНОНС ГОРЯЧИХ НОВОСТЕЙ

Плановую проверку компания «Джет-2000» прошла успешно

«Проверка подтвердила высокое качество услуг предоставляемых компанией на рынке VIP-перевозок. Напомню, что в апреле текущего года АК «Джет-2000» продлили сертификат летной годности на 2 года», - отметил директор по проектам «Джет-2000» Вадим Гамий.

стр. 2

Phenom 100 выводит Embraer вперед

В III квартале 2009 г. бразильский производитель Embraer увеличил объем поставок почти на 19%, передав регулярной и деловой авиации 57 самолетов. В отличие от предыдущих годов, когда доля самолетов коммерческой авиации у Embraer значительно превышала число бизнес-джетов, в III квартале разрыв сократился до исторического минимума, составив 29 коммерческих лайнеров и 27 бизнес-джетов.

стр. 2

Система региональных авиаперевозок России изменится к лучшему благодаря бизнес авиации

В ходе международной выставки деловой авиации «Джет Экспо-2009» было проведено немало конференций и встреч, на которых были выдвинуты предложения по улучшению развития отрасли деловой авиации.

стр. 2

Новый аэропорт вдвое сократит трансфер до горнолыжных курортов Андорры

Главная идея строительства нового аэропорта состоит в том, чтобы сэкономить время туристов и сделать для них более удобной дорогу на основные горнолыжные курорты Пиренеев, - рассказал Хулио Алегре-и-Алкасар, представитель маркетингового отдела управления по туризму муниципального совета Лерида.

стр. 2

«DEXTER» успешно прошло комплексную проверку

7 октября 2009г. авиа-такси «Dexter» успешно прошло комплексный инспекционный контроль применительно к текущей операционной деятельности авиакомпании по обеспечению внутренних и международных заказных пассажирских перевозок. Результаты инспекции подтвердили соответствие требованиям законодательства РФ и стандартам Международной организации гражданской авиации (ИКАО).

стр. 3

Gulfstream укрепляет позиции

Всего за две недели сразу две разработки американского производителя бизнес-джетов Gulfstream Aerospace увидели свет: 29 сентября в Саванне состоялась торжественная выкатка нового флагмана G650, а 6 октября в международном аэропорту Израила Бен-Гурион публике был представлен бизнес-джет класса super-midsize — G250.

стр. 3

Внуково-3 занимает более половины рынка

Кризис практически не повлиял на распределение рейсов деловой авиации между российскими аэропортами. Согласно статистическим данным шведской чартерной системы Avinode, за период с сентября 2008 г. по август 2009 г. самым популярным аэропортом среди российских авиаузлов традиционно остался Внуково-3.

стр. 4

«Хотим быть как Apple»


Летом 2008 года Etihad Airways сделала на авиашоу в Фарнборо один из крупнейших заказов на новые самолеты. До 2017 года в Абу-Даби «получат прописку» 100 Airbus и Boeing. Несмотря на кризис, ближневосточный перевозчик надеется выйти в прибыль в 2011 году. О том, почему Абу-Даби включился в гонку за пассажиров по всему миру и почему не стоит вступать в авиаальянсы, корреспонденту РБК daily Марии Рыбаковой рассказал генеральный директор Etihad Airways Джеймс Хоган.

стр. 5

АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ

Плановую проверку компания «Джет-2000» прошла успешно




«Проверка подтвердила высокое качество услуг предоставляемых компанией на рынке VIP-перевозок. Напомню, что в апреле текущего года АК «Джет-2000» продлили сертификат летной годности на 2 года», - отметил директор по проектам «Джет-2000» Вадим Гамий. 

Phenom 100 выводит Embraer вперед



В III квартале 2009 г. бразильский производитель Embraer увеличил объем поставок почти на 19%, передав регулярной и деловой авиации 57 самолетов. В отличие от предыдущих годов, когда доля самолетов коммерческой авиации у Embraer значительно превышала число бизнес-джетов, в III квартале разрыв сократился до исторического минимума, составив 29 коммерческих лайнеров и 27 бизнес-джетов.

При этом прирост поставок в целом был достигнут за счет расширения производственной линейки особо легким бизнес-самолетом Phenom 100, который компания начала выпускать только в этом году, а в III квартале передала 22 машины. Однако увеличение объема поставок не означает скачкообразного роста прибыли для компании.

Стоимость Phenom 100 начинается с 3,2 млн долл., в то время как цена Legacy 600 — первого и на протяжении длительного периода единственного бизнес-джета в производственной линейке Embraer — почти с 25,5 млн долл. 

Источник: ATO.ru


Система региональных авиаперевозок России изменится к лучшему благодаря бизнес авиации

В ходе международной выставке деловой авиации «Джет Экспо-2009» было проведено немало конференций и встреч, на которых были выдвинуты предложения по улучшению развития

отрасли деловой авиации. Президент Объединённой национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Валерий Очиров предположил, что система региональных авиаперевозок внутри страны может быть налажена с помощью бизнес авиации. В. Очиров отметил, что те региональные аэродромы, которые простаивают последние годы, способны возобновить свою работу при условии динамичного развития частной авиации: «...самолёты делового класса обеспечивали бы аэродромам выживание».



За время перестроечного периода аэродромная сеть страны претерпела изменения не в лучшую сторону, к тому же, аэродромов стало в четыре раза меньше (сейчас их насчитывается 330). Президент НАДА уверен, что деловые люди могут успешно развивать свой бизнес именно в региональных центрах, где нет возможности принимать большие рейсовые самолёты. Обеспечить же посадку небольших частных самолётов, предоставить топливо, стоянку, охрану и прочие услуги - региональным аэродромам под силу.

На сегодняшний день за рубежом пребывает несколько сотен единиц лётной техники, принадлежащей российским бизнесменам. Однако они совершенно «не работают в интересах развития экономики России», так как до сих пор не решены многие проблемы с разработкой надлежащей нормативно-правовой базы. По мнению Очирова ситуация значительно изменится к лучшему, если государство поддержит развитие деловой авиации России. 

Малой авиации дали разрешение на взлет

Как отметил ведущий конференции Владимир Бер, президент Центра выставочных технологий, еще в позапрошлом году здесь, в Калининском районе, впервые в России состоялся диалог представителей администрации федерального и регионального уровня, бизнеса и частных владельцев воздушных судов. Тогда они сошлись во мнении, что главные проблемы — регулирование вопросов приобретения, регистрации и сертификации малых воздушных судов, использования аэродромов для нужд малой авиации.


Помощник губернатора Артем Егоров, курирующий авиацию в Тверской области, сообщил на пленарном заседании Третьей

конференции, что с 2008 года действует долгосрочная целевая программа по поддержке и развитию малой авиации на территории Тверской области.

По инициативе областной администрации на основе авиационных компаний создано некоммерческое партнерство — Тверской авиационный союз, который в перспективе должен принять статус саморегулирующейся организации. Разработана и принята концепция развития малой авиации в период 2009 — 2015 годы.

Принято решение о проведении эксперимента по упрощению получения разрешения на вылет.

Также, проведена презентация программы международного кругосветного перелета 2010 года. Летчик уже проходит обучение в Змеево.

В этом году в Тверской области зарегистрировано 10 вертолетных площадок, намечено создать вертолетные площадки во всех 36 муниципальных районах области и в ближайшие три-четыре года восстановить четыре аэродрома, в том числе в самых отдаленных городах Весьегонске и Торопце, а также аэродром «Крапивня» в Осташковском районе. На тверском аэродроме Змеево должна появиться бетонная взлетно-посадочная полоса, что существенно расширит его возможности. 



Новый аэропорт вдвое сократит трансфер до горнолыжных курортов Андорры

Главная идея строительства нового аэропорта состоит в том, чтобы сэкономить время туристов и сделать для них более удобной дорогу на основные горнолыжные курорты Пиренеев, - рассказал Хулио Алегре-и-Алкасар, представитель маркетингового отдела управления по туризму муниципального совета Лериды.



Сейчас, прилетев в Барселону, приходится еще более четырех часов добираться, к примеру, до курортов Андорры автобусом или автомобилем. От Лериды дорога гораздо короче – менее двух часов. «Мы надеемся, что международный аэропорт Лериды позволит значительно увеличить привлекательность гор-

продолжение. Начало на стр.2

нольных курортов Каталонии, Андорры и ряда прилегающих регионов», - отметил он.

Открывающийся накануне зимнего сезона международный аэропорт призван также стать мощным стимулом для развития других видов туризма в регионе Лерида.

Столица региона – большой (400 тыс. населения) и древний город с богатым архитектурно-историческим наследием. Турист найдет здесь древнеримские руины, постройки вестготов и арабов, интереснейшие памятники Средневековья и более поздних эпох. В провинции Лерида также имеются прекрасные возможности для трекинга, экотуризма, рыболовства и особенно всех видов рафтинга - тут более 600 км чистых горных рек и озер, бурные пороги и водопады, множество спортивных центров на берегах рек Собира и Ногуэра, где проходят чемпионаты мира по водному родео, акробатике и фристайлу.

«Новый аэропорт находится в 15 км от города, в самом центре мощного узла транспортных коммуникаций, благодаря которому он позиционируется как ключевой региональный аэропорт всей Южной Европы, - отметил в свою очередь Висенте Капдевила, представитель администрации аэропорта, директор по бизнес-развитию. - ВПП длиной 2500 м (она может быть увеличена до 3000 м) и шириной 61 м способна принимать авиалайнеры A-320, B-737 и даже A-321.

В новом аэропорту предусмотрены места для стоянки четырех аэробусов, двух самолетов региональной авиации и шести – деловой авиации. В пассажирском терминале общей площадью более 4 тыс. кв. м – четыре регистрационные стойки, кафе, магазины, пункты аренды автомобилей».

Планируемая пропускная способность аэропорта - 400 тыс. пассажиров и 3500 т грузов в год, сообщает Tourbus.ru.

«DEXTER» успешно прошло комплексную проверку

7 октября 2009г. авиа-такси «Dexter» успешно прошло комплексный инспекционный контроль применительно к текущей операционной деятельности авиакомпании по обеспечению внутренних и международных заказных пассажирских перевозок. Проверка проводилась уполномоченными органами гражданской авиации (ГА). Результаты инспекции подтвердили соответствие требованиям законодательства РФ и стандартам Международной организации гражданской авиации (ИКАО).

Члены инспекционной комиссии осуществили проверку

всех направлений деятельности компании. Главным результатом стало отсутствие авиационных происшествий. Согласно выводам комиссии, требования обеспечения безопасности полетов выполняются неукоснительно и соответствуют требованиям, существующим в ГА.



В первом российском авиа-такси «Dexter» с 2005 года разработана и функционирует система менеджмента качества, отвечающая требованиям российских и международных стандартов. Высокое качество предоставляемых услуг является приоритетом в работе всех служб авиакомпании.

Было отмечено, что внедренные на предприятии системы электронного документооборота и управления пассажирскими перевозками, а также высокий уровень подготовки персонала компании обеспечивают необходимую безопасность и высокое качество обслуживания пассажиров. Также в «Dexter» успешно пройден процесс освоения нового типа воздушного судна швейцарского производства «Pilatus PC-12 NG» (Next Generation). Авиакомпания реализует собственную программу переподготовки летно-технического состава на данный тип самолета.

Авиа-такси «Dexter» осуществляет заказные перелеты по России, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья, используя простую и прозрачную систему оплаты – фиксированный тариф за километр пути. Стоимость заказа авиа-такси «Dexter» на восьмиместном самолете «Pilatus PC-12» – 160 руб./км за весь самолет независимо от количества пассажиров на борту.

Gulfstream укрепляет позиции

Всего за две недели сразу две разработки американского производителя бизнес-джетов Gulfstream Aerospace увидели свет: 29 сентября в Саванне состоялась торжественная выкатка нового флагмана G650, который станет не только самым «дальнобойным», но и самым дорогим самолетом делового класса, а 6 октября в международном аэропорту Израиля Бен-Гурион публике был представлен бизнес-джет класса super-midsize — G250.

Столь короткий промежуток между двумя выкатками новых самолетов, вероятно, обусловлен стремлением производителя показать стабильность собственных позиций на мировом рынке деловой авиации. Даже несмотря на мировую рецессию, компания Gulfstream не только ни разу не перенесла сроки реализации новых программ, но и активно

АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ

занимается расширением позиций сразу в двух классах бизнес-джетов: дальнемагистральном и большом. Ставка компании именно на эти сегменты вполне объяснима, поскольку они традиционно являются более прочными к изменению спроса.



Новые Gulfstream смогут также выгодно отличаться среди конкурентов: G650, благодаря отличным летно-техническим характеристикам и высокому потребительскому интересу (до кризиса объем заказов на модель превышал 400 единиц), составит жесткую конкуренцию существующим «дальнобойным» бизнес-джетам. Перспективы G250 также выглядят достаточно прочными: по летно-техническим характеристикам он уверенно опережает своих ближайших конкурентов Embraer Legacy 600 и Challenger 850.

В дополнение, G250 разрабатывался специально для нужд деловой авиации, в то время как бразильский и канадский джеты — на платформе региональных лайнеров. Работы над другим соперником G250 — бизнес-джетом с рабочим названием SMS компании Dassault Falcon — временно приостановлены, что дает G250 определенный шанс более активно закрепить свои позиции в классе super-midsize.

Единственным недостатком G250 стали его компоновочные характеристики: несмотря на самый вместительный салон в своем классе, в стандартной комплектации он способен разместить на борту от 8 до 10 пасс., в то время как Legacy 600 перевозит 10–16 чел.

Обсуждение Проекта Постановления Правительства РФ «Об утверждении Федеральных правил использования воздушного пространства»

Параметры этого документа будут определять порядок использования воздушного пространства РФ в ближайшие годы. Мы убеждены: то, насколько полно в новых ФП ИВП будут учтены потребности пользователей воздушного пространства, непосредственно зависит от активности профессионального авиационного сообщества.

Особый интерес новая редакция представляет для пилотов и

продолжение на стр.4

АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ

Внуково-3 занимает более половины рынка



Кризис практически не повлиял на распределение рейсов деловой авиации между российскими аэропортами. Согласно статистическим данным шведской чартерной системы Avinode, за период с сентября 2008 г. по август 2009 г. самым популярным аэропортом

среди российских авиаузлов традиционно остался Внуково-3, на долю которого пришлось большая часть рейсов деловой авиации, выполненных на территории страны.

Из общего числа запросов на вылет чартерных рейсов, зафиксированных Avinode за указанный период, на долю Внуково пришлось 68,5%. Остальные бизнес-чартеры, запрашиваемые на выполнение на территории России, распределены в основном между Пулково (8,7%), московскими Шереметьево (1,4%) и Домодедово (1,3%), Краснодаром (0,8%), Ростовом-на-Дону (0,8%) и Самарой (0,8%). Кривая запросов на прибытие в российские аэропорты судов бизнес-авиации несколько отличается, однако и здесь фаворитом остается Внуково, доля которого составила 41,6%.

За последний год среди пассажиров прилетавших/отбывавших из терминала Внуково-3 самым популярным классом бизнес-джетов остался дальнемагистральный, традиционно наиболее устойчивый к колебаниям спроса. Вылетавшие пассажиры запросили 73% «дальнебойных» самолетов (от общероссийского числа запросов на этот класс машин).

За период с сентября 2008 г. по август 2009 г. самое сильное падение летной активности пришлось на январь-февраль: российские брокерские компании и операторы отправляли в среднем 7,5 тыс. запросов на заказ бизнес-чартеров. Начиная с марта спрос нестабильно увеличивался. В летние месяцы интерес к бизнес-чартерам достиг пиковых показателей (в июле число запросов достигло почти 18 тысяч), что, вероятно, можно объяснить сезонным скачком.

Анна Назарова

продолжение. Начало на стр.1 ▲

ACS объявляет об открытии нового офиса в Европе



Руководит подразделением Air Charter Service во Франции Бенджамин Синклэр. Имея фундаментальный опыт работы в индустрии в качестве пилота и брокера, Бенджамин проработал несколько месяцев в головном офисе ACS в Лондоне и с радостью вернулся в родную страну продолжать деятельность компании там. Он комментирует: «За долгие годы работы в Бизнес Авиации у меня сложились прекрасные отношения со специалистами индустрии на Европейском рынке. Я рассматриваю открытие офиса ACS во Франции как качественно новый этап развития компании в Европейском регионе».

Офис ACS во Франции планирует в полной мере использовать глобальную сеть офисов компании, что позволит Бенджамину и его команде использовать такие преимущества, как, например, систему Empty Legs, когда самолет доступен для пустого перелета в одном направлении, что позволяет клиенту значительно сэкономить на стоимости перелета. Сейчас ACS охватывает четыре континента и продолжает активно завоевывать бизнес, используя местные знания и опыт своих сотрудников.

Исполнительный Директор ACS Тони Бокхэм так отзывался о новом офисе: «Открытие офиса во Франции всегда было одним из пунктов плана глобального развития компании Air Charter Service, и мне очень приятно видеть, как данный план стратегии уже приносит первые плоды. Рынок во Франции очень обширный, и, имея команду профессионалов, работающую там, мы находимся на пути укрепления наших позиций в данной стране. Мы уже открыли два новых офиса в этом году, и ожидаем, что офис в Париже будет успешным продолжением».

Заметки редактора

Air Charter Service была основана в 1990 году. На данный момент количество рейсов, совершаемое компанией ежегодно достигает 3 000. Глобальный успех группы компаний подтверждает тот факт, что при уменьшении деловой активности на рынке на 25-30%, рост ACS составил 20% за первые 6 месяцев 2009 года.

продолжение. Начало на стр.2-3 ▲

владельцев частной вертолетной авиации. Действующие в настоящий момент документы известны своими недочетами, традиционно игнорирующими вертолетную специфику и наносящими ущерб экономике этого сектора авиационного бизнеса.

Понимание того, что в Федеральных правилах должны быть отражены интересы широкого круга пользователей ВП, подчас по разному представляющих границы обеспечения воздушной безопасности и прав субъектов в российском небе, подвело нас к идее проведения интерактивной дискуссии по проекту данного документа. ■

Источник: Helicopter.su

A-380 не нашел покупателей в России



Самый большой самолет в мире, совершивший в пятницу невынужденную посадку в столичном аэропорту «Домодедово», пока не нашел покупателей в России. Впрочем, в будущем купить суперлайнер от европейского производителя могут «Аэрофлот», «Трансаэро» и «Росавиа».

По данным Airbus, прилетевший в Москву самолет, принимал участие в программе летных испытаний в рамках сертификации воздушного судна. Сейчас лайнер используется для обучения летного состава авиакомпаний, для тестирования перспективных систем и оборудования, участвует в выставках и презентациях. 17 октября московский «гость» вылетит в Сеул, где примет участие в международной аэрокосмической выставке.

Опытный рейс

Во время пребывания Airbus A380 в «Домодедово» прошло полное наземное обслуживание, а все заинтересованные лица смогли оценить преимущества этого самолета для авиакомпаний и пассажиров. Как заявил директор аэропортового комплекса «Домодедово» Сергей Рудаков, аэропорт давно просил Airbus осуществить пробный рейс A380 в Москву. Теперь же, по словам менеджера, в московском аэропорту «ждут в гости» уже коммерческие рейсы A380.

В салоне A-380, прилетевшего в Домодедово, пассажиров заменили на бочки с водой, из расчета 1 бочка - 8 человек

Тише некуда

По информации инженеров компании Airbus, у A-380 самый тихий пассажирский салон за всю историю мировой авиации. Тем, кто в пятницу приехал в «Домодедово», наглядно продемонстрировали, за счет чего это достигается. A-380 садился после Ан-12 и по сравнению с ним казался абсолютно бесшумным.

продолжение на стр.5 ►

▶ продолжение. Начало на стр.2-4

А-380 не нашел покупателей в России

Съехавшиеся в пятницу в Домодедово журналисты смогли также увидеть, как самолет выглядит изнутри. Салон лайнера оказался огромным, правда большая часть верхней и нижней палуб оказалась заставлена бочками с водой, имитирующими пассажиров. И лишь в середине нижней палубы было установлено два десятка кресел, чтобы было понятно, как они выглядят на коммерческом рейсе.

Справка на А380

Базовый вариант А380 рассчитан на перевозку 525 пассажиров в типовой трехклассной компоновке на расстояние до 15 200 км. Сейчас 19 лайнеров А380 эксплуатируются тремя авиакомпаниями (Singapore Airlines, Emirates и Qantas), выполняющая регулярные рейсы в 12 городов мира. В общей сложности Airbus получила 200 заказов на этот самолет от 16 покупателей. С момента ввода первого самолета в эксплуатацию лайнеры А380 совершили более 7700 коммерческих рейсов и перевезли свыше 2,5 млн человек по всему миру.

Из российских авиакомпаний А-380 никто пока не заказал, во многом потому, что сесть такой самолет может только в одном российском аэропорту – Домодедово.

Другая причина отсутствия заказов со стороны отечественных перевозчиков – относительно низкий в России пассажиропоток, достаточного для этого лайнера. «Для воздушных судов этого типа необходимы соответствующие пассажирские потоки», – говорит Сергей Быхал, представитель авиакомпании «Трансаэро».

Иного мнения придерживается Борис Рыбак, руководитель консалтинговой компании «Инфомост». По его словам, такой самолет пригодился бы российским компаниям на маршрутах с высокой интенсивностью. «Это может быть, к примеру, Дальний Восток. Российские власти предпринимают ряд шагов, чтобы приблизить этот регион к центру. А-380 поможет решить такую задачу», – считает эксперт.

В перспективе, по словам Рыбака, подобный самолет мог бы заинтересовать «Трансаэро», у которого есть опыт эксплуатации широкофюзеляжных дальнемагистральных Boeing-747. Впрочем в самой «Трансаэро» говорят, что покупка таких лайнеров для них далекая перспектива.

На дальнюю перспективу

Олег Пантелеев, руководитель аналитической службы компании «Авиапорт» пока скептически относится к перспективам А-380 на российских линиях.

«Этот самолет должен обслуживать рейсы большой протяженности и длительности с очень высокими пассажиропотоками. Сегодня из Москвы нет ни одного направления, на котором можно

было бы загрузить более 500 пассажиров и с высокой частотой выполнять полеты по такой линии», – считает эксперт. Впрочем, по его мнению, в среднесрочной перспективе покупку А-380 могли позволить себе «Аэрофлот», «Трансаэро», «Росавиа»

«Хотим быть как Apple»

Летом 2008 года Etihad Airways сделала на авиашоу в Фарнборо один из крупнейших заказов на новые самолеты. До 2017 года в Абу-Даби «получат прописку» 100 Airbus и Boeing. Несмотря на кризис, ближневосточный перевозчик надеется выйти в прибыль в 2011 году. О том, почему Абу-Даби включился в гонку за пассажиров по всему миру и почему не стоит вступать в авиаальянсы, корреспонденту РБК daily Марии Рыбаковой рассказал генеральный директор Etihad Airways Джеймс Хоган.

- В июле 2008 года вы разместили рекордный заказ: заказали на авиашоу в Фарнборо 55 Airbus и 45 Boeing. Эти заказы еще в силе?

- Да, в Фарнборо мы заказали самолеты Airbus A320 (20 самолетов), A350 (25 самолетов), A380 (10 самолетов), Boeing 777 (10 самолетов) и Boeing 787 (35 самолетов). Все заказы в силе, мы ничего не отзывали. А320 должны поставить к 2011 году, пока эти сроки соблюдаются. Boeing 777 обещаны нам также к 2011 году. Насколько я знаю, эти сроки также соблюдаются. Последняя партия машин поступит в наше распоряжение в 2017 году, это будут Boeing 787.

- Чем вы объясните преобладание в вашем парке самолетов компании Airbus?

- Мы тратим много времени и сил на анализ всех предложений на рынке. Те самолеты, которые мы заказываем сейчас, формируют оптимальный флот. С момента основания авиакомпании мы всегда отдавали предпочтение сочетанию самолетов Airbus и Boeing в нашем флоте. Кроме того, нам выгодно поддерживать конкуренцию среди производителей, это позволяет в ходе переговоров получить лучшую цену.

- Население ОАЭ всего 5 млн человек. 100 новых самолетов - не слишком ли много?

- Мы исходим из общих тенденций развития ОАЭ, а также роли, которую компания отводит себе в этом процессе в Абу-Даби в будущем. Речь идет о значительных инвестициях в развитие ин-



фраструктуры, строительство многочисленных туристических и деловых объектов.

Кроме того, не стоит забывать, что в трех часах лета от нас находятся страны с огромным населением. Персидский залив сейчас становится ключевым транзитным регионом по многим направлениям.

- Как, по-вашему, когда кончится кризис в сфере авиоперевозок?

- Думаю, отрасль выйдет из кризиса к концу этого года - началу следующего. Единственный регион, где небольшой рост отмечен уже сейчас, - это как раз Средний Восток.

- Вы уже вышли в прибыль?

- Etihad Airways существует на рынке всего шесть лет, и пока в прибыль мы не вышли. За последние три года мы открыли 30 новых направлений, в то время как другие компании открывают максимум по два-три. Сейчас у нас 57 направлений, к 2017 году расширим географию до 100. Ну а выйти в прибыль рассчитываем уже к 2011 году.

- Планируете ли расширять географию полетов по России? Интересуют ли вас страны СНГ?

- Россия - это одно из тех направлений, которое мы намерены активно развивать. Пока у нас только один рейс из Москвы в Абу-Даби. В будущем мы думаем увеличить количество рейсов в день, а также заменить узкофюзеляжные самолеты широкофюзеляжными.

- У вашей компании есть премиальный зал ожидания в аэропорту Хитроу. Не планируете открыть подобный зал в Домодедово?

- В Лондон у нас летают самолеты три раза в день, поэтому мы и решили сделать там премиальный зал ожидания. Когда начнем летать в Москву хотя бы два раза в день, откроем лаунж и в Домодедово.

- Какова ваша ценовая политика в отношении России?

- Хотим быть как Apple, символизировать собой доступную роскошь. Ведь вроде бы iPod не самый лучший с технической стороны проигрыватель, но все хотят иметь именно его. Это люкс, но все же доступный люкс.

- Чувствуете конкуренцию со стороны Emirates и Qatar Airways?

- В борьбе с ними мы делаем ставку на новые самолеты: сегодня уже совсем другие эконом- и бизнес-класс. Кроме того, делаем ставку на то, что само направление Абу-Даби станет популярней в ближайшее время.

- Планируете ли вы вступить в один из альянсов авиаперевозчиков? Например, в Sky Team?

- Нам это не нужно. У нас достаточно большой флот, к тому же вступление в альянс - это тоже инвестиция.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

продолжение. Начало на стр.1 ▲

Томас Флор: «В России люди любят неизменный уровень сервиса»

– Господин Флор, в сентябре этого года ваша компания сообщила о результатах за первое полугодие, которые обнаружили 25-процентный рост доходов. Кажется, что VistaJet развивается вопреки тенденциям рынка. В чем причина?

– У нас действительно понятная стратегия ведения бизнеса – на рынке еще никто не предлагал столь неизменно высокий уровень сервиса и никто не создал сильный бренд. От Learjet до Challenger и до Global Express, VistaJet предлагает постоянный высокий уровень сервиса. В России люди любят неизменный уровень сервиса. Я сравниваю это с гостиничной индустрией. Когда вы идете в отель Four Seasons или в Ritz Carlton, то точно знаете, что ожидать: приветливое отношение, как выглядят комнаты, какое постельное белье, во что одеты окружающие (персонал). Когда вы много путешествуете, вам хочется быть уверенным в хорошем сервисе, надежности, комфорте и всегда получать тот же самый продукт – такого в авиации никто раньше не делал! Я думаю, наши серебристые самолеты и высокий уровень услуг несут в себе больше европейской культуры, чем самолеты других операторов.

– Кстати, а почему вы выбрали такой цвет для ваших бизнес-джетов?

– Все началось, когда я купил свой первый самолет. Я никогда не думал, что VistaJet станет компанией номер два в мире после NetJets. Мне всего лишь было скучно от тех решений, которые предлагались на рынке деловой авиации, где каждый самолет белый и не выражает никаких эмоций. Мне понравился серебристый цвет. Когда первый самолет был покрашен в этот цвет – это было в 2003 году – он выглядел здорово, но чего-то не хватало. Я сказал: «Ребята, сделайте же что-нибудь!» И тогда мы добавили красную полосу, и самолет стал выглядеть счастливым. По-



смотрите вот сюда (ком. ред. Показывает на плакат, где изображен самолет). Он чуть ли не улыбается. Этот серебристый цвет и эта красная полоса добавляют эмоции. Дизайнера не было, идея с цветом полностью моя. Когда пришел второй самолет, дизайнер спросил меня: «Каким мы должны сделать этот самолет?». Я ответил: «Ребята, у меня так много работы (и это правдивая история), пожалуйста, сделайте его таким же, как и первый». И так все и продолжилось.

– То есть интерьеры на ваших самолетах идентичные?

– Да, тот же ковер, та же кожа. Интерьеры наших бизнес-джетов все идентичны, потому что между нашими самолетами разных размеров необязательно проводить различия. Например, заказчик может не нужно каждый раз летать на бизнес-джете Challenger. Если перелет только из Москвы в Ниццу, им может понадобиться Learjet. Но выбирают ли они Learjet или Challenger, они всегда хотят получить то же качественное обслуживание.

– Но ведь достаточно тяжело создать тот же самый, одинаковый интерьер на разных типах бизнес-джетов...

– Я рад, что вы задали этот вопрос. Это очень трудная работа, потому что производители не предполагают, что кто-то захочет создать одинаковые условия обслуживания на самолетах всего парка, от Learjet до Challengers и до Global Express. Они говорят: «О, мы не используем одинаковое дерево или этот ковер невозможно здесь постелить!». Я пошел к главе Bombardier и сказал: «Это тот самый ковер, который я хочу ви-



деть в самолете – темный ковер с красивыми точками – а это кожа, которая будет нужна. Пожалуйста, используйте это на другом самолете». Сначала он думал, что это невозможно. Но после некоторого убеждения компания Bombardier выделила для VistaJet сильную команду, чтобы сделать так, чтобы каждый самолет выглядел соответствующе. Я самый крупный клиент Bombardier во всем мире, и они сделали это возможным.

– Почему вы выбрали бизнес-джеты Bombardier?

– Это был очень длительный процесс. Я потратил много денег и провел глубокое исследование рынка. Разговаривал с Gulfstream, Dassault Falcon, Hawker, Citation и тестировал каждый самолет. Я пришел к выводу, что в авиации вам всегда приходится искать лучшее компромиссное решение. Один самолет поднимается выше, скорость другого – на несколько минут быстрее, в еще одном – багажное отделение немного больше. И мы не говорим о каком-то одном олигархе, который берет самолет для себя и летает, возможно, всего 100 часов, но о коммерческих перевозках, при которых вам нужно найти лучший общий знаменатель – и при всем этом должна быть надежность. Ведь наши самолеты летают тысячу часов в год. Вскоре стало совершенно ясно, что Bombardier предлагал лучшую стоимость. И я говорю не только о цене, но и о доступности, надежности, сервисном обслуживании – полном пакете услуг. Challenger – это самолет с самым широким салоном – заказчики любят большие салоны! Он тихий и надежный. Все это заставило меня остановить свой выбор на Bombardier и тесно с ними работать. Но каждый раз, когда мы собираемся купить

продолжение на стр.7



новый самолет, мы еще раз смотрим на рынок и спрашиваем: «Это все еще лучшая альтернатива?»

– **Сколько всего самолетов Bombardier сейчас в вашем парке?**

– В настоящий момент у нас всего 24 самолета в эксплуатации и еще три должны прийти в этом году: Challenger 605, Challenger 850 и Global Express XRS.

– **Год за годом VistaJet к своему парку добавляла самолеты большей размерности, такие как, например Global Express. Почему вы решили начать эксплуатировать самолеты большей пассажироместности?**

– Мы увидели спрос на вершине рынка, в беспосадочных перелетах. Challenger 605 может лететь без остановки 8 с половиной часов, то есть вы можете совершить беспосадочный перелет Москва – Владивосток. Однако на этом самолете вы не сможете перелететь из Москвы в Нью-Йорк, Лос-Анджелес,

Йоханнесбург или Гонконг без посадки. Такие беспосадочные перелеты скорее выполняются на Global Express XRS. То есть клиентам нужен правильный самолет для тех перелетов, которые они собираются совершить. Теперь у нас есть один Global Express XRS, чтобы покрыть этот рынок, и еще один должен прийти. Но основу нашего парка составляют бизнес-джеты типа Challenger 605.

– **Bombardier работает над новым Learjet 85 – первым полностью композитным бизнес-джетом. Вы будете следовать тенденции и снова выберете самолет Bombardier?**

– Мы уже разместили самый большой в мире заказ на Learjet 85 и заказали у Bombardier 10 бизнес-джетов Learjet 85. Мы купили около 20% от производства Learjet 60 и это великий продукт, но через 4 года покупателям будут нужны самолеты с немного большей дальностью и большим местом в салоне, и поэтому Learjet 85 – идеальный продукт.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

– **Вы говорили об отличном от других видении рынка деловой авиации. Оно как-то соотносится с долевым владением?**

– Нет, и в этом основное отличие VistaJet от конкурентов. Наши заказчики говорили, что им нужны простые контракты. Доля самолета – это одна из самых сложных вещей, которую вы можете купить или постараться продать. Почему? Потому что доля это не что-то, что можно потрогать: это не крыло и не двигатель. У вас нет физического актива и, особенно в этот кризис, ни один банк не станет финансировать долю самолета. Вдобавок, вам придется заплатить сборы за управление самолетом, почасовые сборы, сборы за посадку и топливные сборы. Долевое владение имеет очень сложную структуру, поэтому мы сказали: «Вам не нужно покупать долю». Если вы хотите купить 200 часов, мы подготовим очень простой договор и продадим вам 200 часов, но для этого вам не нужно быть владельцем самолета. Это намного проще, и вам не приходится делать никакого физического капиталовложения.

– **А что входит в эти 200 часов? Безусловно, оператор несет дополнительные расходы в таких аэропортах, как например, Лондон или Париж...**

– Есть очень немного аэропортов, о которых мы говорим «с высокой плотностью воздушного движения», как например, Хитроу или Шарль де Голль – такие аэропорты, где от нас требуют оплаты очень высоких сборов. Если мы летим в обычный аэропорт, дополнительных затрат нет, потому что это нормальная процедура. Если кто-то хочет прилететь в Хитроу, чтобы далее пересечь на коммерческий рейс, а мы вынуждены оплатить 2000 фунтов, то выставить эти затраты заказчику вполне





нормально. Но вы знаете, нет никаких дополнительных сборов за питание или топливо, как их нет и в большинстве аэропортов.

– То есть топливо уже включено?

– Да, абсолютно. Топливо включено. Люди хотят простые договоры, с ценой и без сюрпризов. Так они говорят, и мы это предоставляем.

– А как вы считаете летные часы? Вы считаете рейсы в одну сторону или обе?

– В одну: мы считаем только то время, которое заказчик проводит в полете. Откуда самолет прилетает и куда летит после этого рейса – проблемы VistaJet.

– А каким образом VistaJet покрывает оставшиеся расходы?

– VistaJet предлагает два продукта: один из них – в прямой конкуренции с NetJets. Это программа 200/300 летных часов, в которой предлагаются гарантированные цены и гарантированное наличие самолета. Другой продукт – это «Чартер на заказ», в рамках него мы работаем с брокерами. Если потенциальный заказчик чартера запрашивает самолет, то он получает цену на сегодняшний день, которая может быть либо ниже, либо выше той, что предлагается в рамках программы летных часов. Например, один из клиентов, получивших гарантированное наличие самолета, летит из Москвы в Лондон, в то время как другой такой же заказчик летит из Ниццы в Афины. Тогда мы выставляем перелет из Лондона в Ниццу на открытый рынок. Заказчик, который заключил договор на 100 или 200 летных часов – это мой риск, и успех этой бизнес-модели зависит от того, как я скомбинирую эти две программы.

▶ **продолжение. начало на стр.1,6-7**

– И с одинаковыми салонами бизнес-джетов сделать это гораздо проще ...

– Совершенно верно, потому что люди знают, что ожидать. Если вы летите в Пекин и дней через десять возвращаетесь домой, шанс, что вы окажетесь на борту того же самолета – один процент. С VistaJet, это все равно, что вы летите авиакомпанией Singapore Airlines или Emirates. Вы не смотрите на бортовой номер самолета, у вас уже есть представление о салоне и сервисе на борту. Это то, как мы коренным образом изменили рынок деловой авиации. Ведь до этого никто не смог создать такой цельный брендовый продукт, начиная от бизнес-джета Learjet до Challenger и до Global Express.

– Возвращаясь к плакату, который вы показали... Вы выбрали прекрасное представление бренда. Красивые скатерти, хрустальные бокалы, бутылочка Ornellaia...

– Это мое любимое вино! Я настоял на том, что бы поставить его туда. И повторюсь, неважно Global Express это или Challenger – всегда используются одни и те же материалы.

– Вы говорили об индивидуальности, имидже VistaJet, но значит ли это, что у вас есть собственное меню от VistaJet или вы обычно придерживаетесь пожеланий заказчика?

– Мы уделяем очень большое внимание к тому, что хотят наши заказчики. У нас есть определенный набор вин, но на борту не так много места, поэтому у вас не может быть выбора из 6 различных вин. Однако если нам звонит пассажир или его помощник или они присылают e-mail, в котором указывают, что хотят другое вино, мы гарантируем, что оно будет на борту. Наши услуги очень сильно ориентированы на клиента. Мы вносим предложения, но если, например, заказчик предпочитает испанское вино – мы ставим испанское вино.

– В прошлом году вы объявили об открытии представительства в России. Этот офис уже работает?

– Да, у нас в Москве есть команда, которая активно продает на российский рынок наши программы. Что касается продаж рейсов брокерам, то это проводится через центральный офис, потому что для таких продаж назначать встречу брокеру не нужно. Программа (летных часов), напротив, все еще требует того, чтобы менеджер по продажам встречался с клиентом и объяснял, как это все работает. А заказ чартера совершается по телефону.

– У вас есть какая-то статистика по количеству заказов, которые приходят от российских клиентов?


– Я думаю, что примерно около 25-30 процентов нашего бизнеса идет из России и стран СНГ. У нас есть связи с Украиной, Казахстаном, и если мы примем в расчет страны СНГ, то это займет примерно одну треть нашего бизнеса.

Что нам нравится в российском рынке, так это то, что люди на самом деле ценят бренд. Заказчики здесь очень требовательные, но и очень лояльные. Если вы предоставляете неизменный, качественный сервис, они очень лояльны и ничего другого не просят. Моя работа в том и состоит, чтобы обеспечить неизменный, высокий уровень сервиса, и пока мы это выполняем, они хорошие заказчики.

– А в работе с русскими клиентами есть какие-то сложности?

– Нет. Я думаю, что пока вы можете понять и общаться с требовательными пассажирами, которые могут иногда сообщить об изменениях в последнюю минуту, нет проблем. Заказчик может сказать, что будет только два пассажира, затем приезжает группа из семи человек, и вам надо доставить на борт дополнительное питание. Это всего лишь маленькие трудности, с которыми приходится сталкиваться в работе. К счастью, у меня очень сильный глава компании – бывший гендиректор Swiss Air Филипп Бруггиссер. Он настоящий гений логистики, ведь в его управлении находилось более 100 самолетов.

– Каковы на ваш взгляд перспективы развития российского рынка деловой авиации?

– Мы видим две тенденции: три-четыре года назад полеты были сконцентрированы в основном на Москве и немного на Санкт-Петербурге. Теперь мы совершаем рейсы и в другие города, включая Новосибирск, Красноярск, Мурманск, Томск, Петропавловск и Владивосток. Также увеличивается количество полетов дальше в Сибирь, так как в регионах создаются лучшие условия для жизни. Во-вторых, мы видим (и это, должно быть, единственное положительное последствие кризиса), что некоторые, как я называю, «излишества» возвращаются к норме. Год назад, тот, у кого был один самолет, мог сказать: «А, куплю-ка я еще один. Этот самолет для меня, а вторым могут пользоваться моя жена, семья и мой финансовый директор». Сегодня этот человек оставляет первый самолет и этим счастлив, а за вторым он может обратиться в VistaJet. Все, что не эффективно, в итоге разрушается, и в этом смысле это здоровая тенденция. 

Источник: Jets.ru

Автор: Вероника Синева, Дмитрий Федотов

Совместный маркетинговый проект BizavNews и Jet Communication уже приносит свои плоды

В рамках проекта мы проводим опрос основных игроков рынка, чтобы понять, как отрасль выходит из кризиса, какие эффективные бизнес-решения по его преодолению принимаются руководством компаний, какие стратегические цели ставятся.

Таким образом, будет создан виртуальный «банк решений», который призван помочь на примерах участников опроса определиться с дальнейшими шагами в управлении бизнесом в это нелегкое время и тем самым почувствовать плечо поддержки.

Каждая компания российской деловой авиации может стать участником опроса и поделиться собственным опытом антикризисного управления, который обязательно будет опубликован на портале BizavNews.

И так начинаем:

Игорь Макаров

Генеральный директор «Московское Небо»

1. Каким этот год был для компании?

Нелегким

2. Какие наиболее трудные месяцы были для вашей компании за минувший год:

Второй квартал этого года: апрель-июнь

3. Обороты компании: упали или выросли?

Упали, в среднем 10-15%

4. Введен ли в компании кризис-менеджмент?

По умолчанию. Все управленческие решения в компании принимаются с точки зрения «экономической оправданности» и максимальной эффективности на данный момент.

5. Антикризисное решение компании: (сокращение персонала, сокращение бюджета, слияние, поглощение или иное)

Сокращение персонала в пределах обычных для отрасли показателей текучести кадров. Пока приостановили набор специалистов по вакансиям планируемого ранее увеличения штата компании. Конечно, аудит, сокращение расходов и ряд мер по возврату дебиторской задолженности.

6. Изменение программы развития, корректировка планов: (заморозили проекты, наоборот запустили, диверсификация или иное).

Да, конечно, внесены корректировки. В частности, перенесли некоторые инвестиционные программы на более поздний срок.

7. Ваше мнение относительно кризиса, его влияния на рынок деловой авиации в целом и вашу компанию в частности:

На мой взгляд, кризис, как исключительно положительное явление, может оценивать только тот, кому нечего было терять. Для тех, кто вкладывал в свое дело ум, энергию, душу, - кризис может стоить не только материального состояния но и нескольких лет жизни. Но паниковать и опускать руки в этот момент нельзя, - потери будут гораздо больше. Здесь, знаете, можно провести аналогию с полем боя: «бегущий офицер вызывает панику среди солдат, что приводит к полному поражению». Так и руководитель. Он должен сохранять хладнокровие и с максимальной концентрацией воли и способностей организовывать людей на преодоление трудностей сегодняшнего дня.



Артур

Сидоров

Генеральный директор Espada-Jet

1. Каким этот год был для компании?

Тяжелым, но интересным

2. Какие наиболее трудные месяцы

(квартал) были для вашей компании за минувший год:

1-ый квартал 2009, пожалуй, могу отметить как наиболее сложный период.

3. Обороты компании: упали или выросли?

Выросли. В среднем, на 15%.

4. Введен ли в компании кризис-менеджмент?

Нет. По крайней мере не в такой формулировке. На данный момент, мы привлекли специалистов для «модернизации» компании и внедрения бизнес-технологий. Но это решение «кризиса роста» компании, не связанное с экономическим кризисом.

5. Антикризисное решение компании: (сокращение персонала, сокращение бюджета, слияние, поглощение или иное)

Нет. Напротив, наращиваем персонал.

6. Изменение программы развития, корректировка планов: (заморозили проекты, наоборот запустили, диверсификация или иное).

Запустили проект по развитию компании. Частичная диверсификация, в рамках ядра бизнеса, предусмотрена проектом. Открываются новые ниши - не хотим упустить момент.

7. Ваше мнение относительно кризиса, его влияния на рынок деловой авиации в целом и вашу компанию в частности:

Кризис повлиял на рынок деловой авиации так же, как и на все остальные рынки. Он очистил рынок от слабых и нежизнеспособных элементов, вскрыл все слабые и уязвимые места в бизнес-процессах. В общем, влияние позитивное, т.к. кризис расчистил площадку для прихода новых участников рынка, с новыми идеями и способами работы. Надеюсь, что все это ускорит процесс самосознания рынка Деловой Авиации РФ в экономике нашей страны и всего мира.



Виталий

Романюк

Генеральный директор «Вемина авиапрестиж» Президент Ассоциации компаний авиационных интерьеров

1. Каким этот год был для компании?

Плодотворным.

2. Какие наиболее трудные месяцы были для вашей компании за минувший год:

Сложно так однозначно сказать. В целом, год был довольно ровным, без взлетов и падений.

3. Обороты компании: упали или выросли?

Выросли. На 10-15%. Но здесь я должен сказать, что это произошло за счет объединения нескольких компаний в АКАИ (ассоциацию компаний авиационных интерьеров). На самом деле, этот просто «формализация» альянса, который существовал давно.


5. Антикризисное решение компании: (сокращение персонала, сокращение бюджета, слияние, поглощение или иное)

Никакого сокращения! Напротив, увеличили на 5%. Кроме того, никакого сокращения зарплат и сохранения бонусов. Наша антикризисная программа - это госзаказы. Плюс сейчас пытаемся решить вопрос о сертификации на иностранную технику, в частности с Dassault. Надо отметить, в условиях кризиса, выстраивать диалог стало легче.

6. Изменение программы развития, корректировка планов: (заморозили проекты, наоборот запустили, диверсификация или иное).

Я бы сказал, незначительно. Сформирован трехлетний портфель заказов, вместо пятилетнего.

7. Ваше мнение относительно кризиса, его влияния на рынок деловой авиации в целом и вашу компанию в частности:

Кризис только помог. Заставил думать. До кризиса не было особого движения и развития. Теперь, наконец, многие процессы сдвинулись с «мертвой точки», начали реализовываться планы, формироваться союзы. 

продолжение. Начало на стр.1 





LifeStyle

С чего начинается звук?

С чего начинается звук? С идеи и желания. А заканчивается он звучанием из Вашей домашней или мобильной (автомобили, яхты, самолеты) звуковоспроизводящей системы. Её качеством мы определяем точность передачи идей и желаний музыкантов... Системами, доносящими до нас всё это без изменений, и является Hi-End. И все, что не портит наше восприятие и наслаждение, к сожалению стоит Очень больших денег... Хотя, как посмотреть. Мы же получаем то что хотим, и за это готовы платить! Только дайте нам удовольствие без искажений его кристалльной формы!

Но всему есть какой-то предел, и хотя предела совершенству нет, мы попробуем это совершенство заключить в какие-то зримые рамки. Как мы все прекрасно понимаем, качество любой системы обуславливается качеством ее самого слабого звена. Как в жизни – так и в звуке! По настоящему качественной системой называется та система, в которой все компоненты отвечают одному уровню качества. И понятно, что не стоит к автомобилю производства Волжского автозавода ставить 20-ти дюймовые колёса OZ Racing или BBS, это никак не скажется на качестве конечного продукта, так и к усилителю стоимостью в 300 долларов не следует покупать кабель, стоимостью доходящей до нескольких тысяч долларов за один метр. Всему есть предел и разумное объяснение.





Но о том, что мы приобретаем удовольствие и наслаждение, стоит помнить всегда и к этому всячески стремиться! Полнота ощущений и эмоций – к этому стремятся Hi-End системы любого назначения, будь то стерео системы или системы домашних кинотеатров. Да, да! Есть системы и кинотеатров отвечающие высочайшим требованиям к передаче звуковой атмосферы и попадающие в разряд систем предельной точности. Это всё относится к системам Home Entertainment (домашних развлечений). Правильная компоновка систем и размещение её в пространстве, которое Вы под эту систему выделили, является основополагающим фактором и часто приводит к фиаско всем мечтам человека приобретающего её. Горе-инсталляторы являются злейшими врагами звука и умудряются испортить звучание даже очень качественной и дорогой системы. Будьте осторожны и бдительны при выборе специалиста! Компоновка же ки-



нотеатров высочайшего уровня требует ещё и знаний схемотехники студий звукозаписи и правильного расположения акустических систем и оборудования в совокупности с акустической подготовкой помещения. Требования, на первый взгляд «простой» системы, собранной из компонентов для воспроизведения стерео фонограммы, зачастую требует ещё более кропотливой работы в подборе помещения, чем сложное с технологической точки зрения, многоканальное решение.

Не удивляйтесь, если Вы увидите точнейшие устройства для проигрывания грампластинок(!) весящие по несколько сотен килограммов и стоящие по несколько сотен тысяч долларов, это является «высшим пилотажем» в среде аудиофилов. 📀



Учредитель
ООО Экспо Тэк Групп

контакты +7 495 988 86 45
editor@bizavnews.ru

Редакция не несет ответственности за информацию,
размещенную в рекламных материалах

www.BizavNews.ru