

Частный самолет: большие деньги - большие хлопоты? | Un jet privé, plaisir et souci combinés?

Auteur: Лейла Бабаева, [Женева](#) , 07.10.2016.



Можно ли устать от таких видов? (premiumswitzerland.com)

Приобрести самолет – значит не только обзавестись великолепной игрушкой, которая подарит радость свободного передвижения вокруг земного шара, но и подготовиться к значительным расходам на обслуживание покупки. Швейцарский стартап предлагает решение «все в одном», благодаря которому все связанные с самолетом расходы и услуги в любое время можно просмотреть на экране ноутбука или смартфона. Насколько эффективна такая модель?

|
Acheter un avion signifie non seulement la joie des vols «personnels» autour du globe, mais aussi des dépenses considérables. Une start-up suisse offre une plate-forme, qui donne aux clients la possibilité de contrôler tous les charges et les services liés à leur transport aérien sur les écrans de leurs tablettes ou leurs smartphones.
Un jet privé, plaisir et souci combinés?

Частный самолет, мчащийся над облаками и озаренный лучами восходящего солнца – к такой картине прекрасно подходит строчка из старой песни «always sunny in the rich man's world...» (англ.: «в мире богачей – всегда солнечно»). Преимущества передвижения на собственном авиатранспорте неоспоримы: не нужно резервировать билеты, на борту вас обслуживает вышколенный персонал, никто не храпит в соседнем кресле, по проходу не бегают дети...

Но не все так просто. «Владелец может поручить обслуживание самолета компании-оператору, которая совсем не обязательно досконально знает тонкости этого бизнеса. Если же хозяин сам займется обслуживанием, то будет иметь дело с поставщиками услуг, посредниками и т.д.», - рассказал журналу Bilan Кристофер Марих, который вместе с Кириллом Кимом основал стартап My Jet.

Кристофер много лет проработал в сфере частной авиации и считает, что обслуживанию самолетов часто не хватает прозрачности. «Бывает, что за одну и ту же услугу счет выставляется дважды, но владелец этого не замечает, так как в конце каждого месяца получает десятки разных документов».

Гораздо надежнее перепоручить задачу специализированной компании или своему представителю. Но часто таким сотрудникам не хватает квалификации.

В Швейцарии, где [стартапы](#) растут, как грибы, Федеральные политехнические школы Цюриха и [Лозанны](#) каждый год выпускают высококвалифицированных специалистов, многие из которых тут же начинают свой бизнес: молодые инженеры, биологи, генетики, физики, программисты разрабатывают [все новые идеи](#) для успешных инноваций.

В 2014 году у Кристофера Мариха и Кирилла Кима появилась идея создания платформы, на которой владелец смог бы в реальном времени просматривать все расходы, которые он несет ежедневно в связи с обслуживанием своего самолета. Платформа выступает своего рода посредником между владельцем и многочисленными поставщиками услуг.

My Jet анализирует все услуги, связанные с содержанием самолета: техническое обслуживание, поставки топлива, аэропортовые сборы, расходы на экипаж, страховка, питание. В целом, один полет обслуживают около пятнадцати поставщиков услуг. «Владельцы нередко жалуются на то, что получают кучу счетов, документов, отчетов, накладных, и часто не могут разобраться во всех тонкостях, так как у каждой компании – свой порядок работы», - отметил Кристофер Марих.

Благодаря возможности отследить деятельность каждого поставщика и сравнить расценки разных компаний с помощью приложения My Jet расходы на содержание, по словам его разработчиков, снижаются в среднем на 12%. Получив в 2015 году мандаты на управление от двух клиентов, Марих и Ким через год обслуживали уже

тридцать владельцев самолетов. Несмотря на то, что желающих воспользоваться их новинкой более чем достаточно, предприниматели не спешат расширяться, поскольку прежде всего заботятся о качестве своей работы.

Не обходится и без анекдотов. Пользуясь отсутствием постоянного контроля со стороны владельца, некоторые поставщики услуг завышают цены или выставляют счета, используя несуществующие данные: «Однажды мы заметили счет на поставку 25 тонн авиационного керосина при том, что бак данной модели самолета был рассчитан только на 20 тонн. В другом случае экипаж принял на борт блюда и напитки на несколько тысяч франков, в то время как на борту не было ни одного пассажира».

В настоящее время фирма My Jet обслуживает клиентов из Европы и России (где у нее есть отделение), также швейцарцы присматриваются к азиатскому и американскому рынкам. «Американцам принадлежит 50% частных самолетов мира, это рынок с огромным потенциалом. Однако перед тем, как его «атаковать», надо выйти на определенный уровень, почувствовать себя на высоте».

Со временем друзья надеются усовершенствовать свою платформу: если число самолетов, обслуживаемых с помощью My Jet, значительно увеличится, то их детище станет эффективным информационным инструментом для глобального анализа данных в сфере частной авиации. Благодаря полученной информации (трафик частного воздушного транспорта, среднее потребление топлива, среднее время, проведенное на стоянках, сравнение аэропортовых сборов) можно было бы значительно рационализировать сектор и разработать новые услуги.

[Лозанна](#)

[деньги швейцария](#)

Статьи по теме

[Частная авиация в Женеве замедляет обороты?](#)

[Салон частных самолетов открылся в Женеве](#)

Source URL:

<http://www.nashagazeta.ch/news/economie/chastnyy-samolet-bolshie-dengi-bolshie-hlopoty>