



Как заказать идеальный перелет?

За период с 2011 года сотрудниками компании SkyRevery были организованы многие сотни рейсов на частных самолетах. В данном материале хотелось бы поделиться с Вами основными моментами и нюансами, учитывая которые, организовать идеальный перелет становится совершенно реально.

Казалось бы, всем понятна схема работы: Клиент отправляет запрос на перелет и сообщает базовые пожелания, получает предложение от поставщика (брокера), выбирает наиболее подходящий вариант, подтверждает его, производит оплату и летит. Но если не внимательно отнестись к процессу подготовки, может появиться множество проблем, неожиданных дополнительных расходов и задержка вылета.

Существует определенная схема подготовки и контроля, в соответствии с которой перелет можно выполнить без каких-либо сложностей. Бюджет на такой перелет будет оптимальным, и Вы будете застрахованы от основных рисков.

Подготовка перелета

- Запрос перелета
- Выбор оптимального варианта для перелета
- Заключение договора на перелет

Организация и выполнение перелета

- Подготовка к перелету
- Обеспечение перелета
- Предполетная подготовка
- Процедуры непосредственно перед вылетом
- После выполнения перелета

Варианты оптимизации бюджета

Подготовка перелета

Запрос перелета

Работа по рейсу начинается с запроса. От правильности постановки задачи брокеру будет зависеть стоимость рейса, варианты типов самолетов и, естественно, общий ход выполнения всего рейса.

Основные параметра запроса:

- Дата и время вылета

Необходимо четко указывать даты и время вылетов, а также своевременно сообщать об их изменениях. Частные самолеты свободны не все время для выполнения полетов – они могут быть заняты другими коммерческими рейсами или рейсами владельца. Когда запрос идет в работу, то смотрится доступность самолетов на конкретную дату и время. При изменении даты и времени интересующий частный самолет может быть не доступен, и наоборот, могут быть доступны другие интересные варианты.

- Аэропорт вылета и прилета

В некоторых городах находятся несколько аэропортов, например, в Москве, Лондоне, Стамбуле. В таком случае необходимо понимать, требуется вылет из конкретного аэропорта или это не принципиально. Если частный самолет базируется не в том аэропорту, из которого планируется вылет, то потребуется подлет, что увеличит общую стоимость рейса.

- Класс или модель частного самолета

Информируйте о желаемой модели частного самолета или его классе. Так же желательно сообщить рассматриваются ли варианты меньшего размера, как альтернативные по более низкой стоимости или это принципиально не подходит. Такая информация нужна для составления более полного и вариативного предложения.

- Количество пассажиров и компоновка салона

Каждый самолет имеет компоновку на четко определенное количество мест – это касается физических посадочных мест и аварийной кислородной системы, число масок которой равно максимальному количеству пассажиров и является обязательным требованием безопасности. Но также есть понятие как максимальное количество мест для комфортного размещения. Например, салон Hawker 900XP рассчитан на 8 пассажиров, 3 из которых размещаются на диване, что является не совсем комфортным, особенно для длительного перелета – у сидящих на диване пассажиров нет индивидуального столика и еда подается на подносе. Так же может наблюдаться определенный дискомфорт при взлете и посадке.

Еще одним нюансом компоновок является наличие или отсутствие дивана как спального места и возможность других кресел конвертироваться в полноценные спальные места. Даже

в самолетах одной модели это может отличаться, так как могут быть установлены разные модификации пассажирских кресел.

- Год выпуска и обновление салона

Часто Клиенты обращают внимание только на год выпуска, но не на год обновления салона. При этом состояние салона самолета, находящегося в эксплуатации, например, 7 лет, но с обновлением салона 1 год назад будет лучше, чем самолета возрастом в 4 года без обновления салона. Также стоит учитывать режим эксплуатации самолета – принадлежащие частным владельцам суда, сдаваемые на коммерческие перелеты, будут более ухоженными по сравнению с самолетами, эксплуатируемыми исключительно для коммерческих полетов.

- Курение на борту

Важно изначально уточнить, нужна ли возможность курить во время полета или нет. Курение на некоторых бортах полностью запрещено (вплоть до прекращения выполнения полета, если кто-либо из пассажиров закурит), на некоторых бортах курение возможно при условии оплаты полной химчистки салона, на некоторых разрешено при оплате базовой химчистки. Курение трубок, сигар и сигарилл запрещено на всех бортах. Как правило, курение категорически запрещено на бортах, принадлежащих владельцам, так как сам владелец не курит.

- Багаж

Багажные отделения на разных частных самолетах отличаются по объему и по формату. Важно заранее понимать, сколько будет багажа, планируются ли какие-либо крупногабаритные предметы (лыжи, сноуборды, сумки для гольфа с экипировкой, картины, и так далее). Исходя из этого выбираются модели самолетов с соответствующими параметрами багажных отделений.

- Провоз домашних животных

Не на всех частных самолетах разрешен провоз домашних животных. На частных самолетах среднего размера может возникнуть проблема с перевозкой собак крупных пород, что связано с требованиями безопасности. В некоторых аэропортах оформление домашних животных проблематично или невозможно и приходится выбирать альтернативные варианты для вылета.

- Вероятность задержек или изменения времени вылета

Так как операторы частных самолетов стараются планировать график перелетов с максимальной загрузкой каждого воздушного судна, стоит заранее уточнить будет ли возможность скорректировать по времени вылет или задержаться, в случае более позднего приезда пассажиров. Так же есть важный момент как рабочее время экипажа. Оно ограничено и не всегда есть возможность его продлить или заменить экипаж.

o Доступ в интернет во время полета

На большинстве современных частных самолетов оборудование для доступа в интернет установлено с завода. Но на некоторых самолетах легкого и среднего класса оно не устанавливается ввиду ограничения по массе. Так же такое оборудование установлено не на всех самолетах более ранних годов выпуска. Этот момент тоже следует уточнять при запросе самолета.

Чтобы учесть все эти моменты при запросе в приложении находится чек-лист.

Выбор оптимального варианта для перелета

После обработки Вашей заявки, брокер пришлет Вам предложение по перелету, в котором указан график полетов и презентация по самолетам с фотографиями, планами салонов и подробной информацией по частным самолетам и условиям. Наибольшую сложность представляет выбор среди одной модели частного самолета, но по разным ценам. Что же влияет на ценообразование рейсов и как выбрать оптимальный вариант?

o Год выпуска

Эта характеристика частного самолета влияет на конечную стоимость, как один из параметров. Часто приходится слышать условие, что частный самолет не должен быть старше 3 или 5 лет. Это как правило вызвано либо требованиями страховой компании в рамках страхования жизни Клиента и его пассажиров или понимания, что хочется летать на максимально новых самолетах. С первой ситуацией все понятно – требования страховой компании никто нарушать не будет. Но если такого ограничения в жестком формате нет, то профессиональный брокер может подсказать какие самолеты более ранних годов выпуска можно выбрать без потери уровня комфорта и безопасности.

o Регистрация самолета

Эксплуатация самолета в соответствии с требованиями авиационных властей в разных странах отличается, в основном из-за административных расходов на поддержание летной годности, стоимости базировки, обслуживания и уровня зарплат экипажей и других сотрудников. Например, это одна из причин, почему борт с регистрацией в Западной Европе стоит дороже, чем в Восточной Европе или вне зоны ЕС.

o Состояние салона

Состояние салона, как правило, значительно влияет на стоимость, так как это напрямую влияет на общее впечатление от перелета. На рынке присутствует огромное количество бортов. Отслеживание и информирование Клиента о фактическом состоянии салонов так же входит в задачу брокера.

o Режим эксплуатации самолета

Частные самолеты могут быть полностью коммерческими, то есть на них выполняются только чартерные разовые рейсы и владельческие. Владельческие самолеты в целом более ухоженные, так как основная задача борта – перевозить владельца этого самолета в максимально комфортабельной обстановке и вопрос затрат на поддержание такого состояния, как правило, уходит на второй план. Для того, чтобы продавать полностью коммерческие борта по конкурентным ценам операторам приходится оптимизировать все расходы, в том числе и на уход за салонами. Естественно, как и из всех правил имеются исключения, о которых брокер информирует Клиента.

o Питание и напитки

Стандартами для бизнес авиации являются питание из ресторанов и алкогольные напитки премиум класса. Но тут тоже есть нюансы. На небольших самолетах класса light jet не предусмотрено горячее питание, так как на борту нет печки для разогрева. На борту таких рейсов предлагают холодные закуски и напитки, но состав может очень варьироваться – от просто снежков до вполне полноценного холодного меню. Также не все самолеты класса mid-size jet имеют печку. Печка относится на этих типах к дополнительному оборудованию и приобретая в полностью коммерческую эксплуатацию оператор не всегда ее заказывает. Например, на очень популярной модели Cessna XLS+, примерно у половины бортов, доступных для аренды, печки нет. Это отчасти можно компенсировать, разогрев питание в аэропорту и упаковав в термобоксы, но питание в этом случае будет теплым, а ни как не горячим.

o Сервис на борту

Во время перелета обслуживанием пассажиров занимается бортпроводник. Как правило начиная с класса super-midsize jet обслуживание бортпроводником включено в стоимость. На самолетах меньшего класса это может быть дополнительной опцией за дополнительную плату. На маленьких частных самолетах (с высотой потолка 1,45 метра) обслуживание бортпроводником не представляется возможным ввиду малых габаритов салона. В таком случае эту функцию в минимальном объеме берет на себя второй пилот.

o Опыт работы с оператором

Часто за низкими ценами скрывается отрицательная репутация и негативный опыт работы с оператором, который низкими ценами пытается это компенсировать. В нашей компании разработана система рейтингов операторов и при систематических ошибках в работе или недобросовестности такие компании попадают в черный или серый список.

o Срок принятия решения

Наиболее интересные варианты как правило стоит подтверждать максимально оперативно, так как существует риск, что после долгой паузы на принятие решения самолет оказывается продан на другой рейс и более не доступен. Вполне логично, что наиболее интересные варианты расходятся первыми. На «горячие» даты, такие как новый год, праздники, события и мероприятия, стоит забронировать самолет заранее. Оптимальным сроком является

несколько месяцев. В таком случае будет больше вариантов для выбора и больше вероятность получить слоты на требуемое время вылета, парковку, в случае необходимости, так как заявки рассматриваются аэропортами в очередности поступления.

Заключение договора на перелет

После того как выбран наиболее подходящий вариант необходимо заключить договор на чартерный рейс. В договоре фиксируются все детали по выполнению рейса.

Чтобы избежать дополнительных непредвиденных расходов и возможных сложностей стоит обратить внимание на следующие пункты:

- Взаиморасчеты с третьими лицами

В договоре должно быть четко прописано, что брокер производит расчеты с третьими лицами самостоятельно, чтобы исключить возможность выставления счетов Клиенту за базовые услуги по организации чартерного рейса.

- Конфиденциальность

В договоре должно быть указано, что вся информация, которая потребуется брокеру для организации рейса не подлежит разглашению ни до, ни после выполнения рейса.

- Действия в случае неисправности самолета

В этом случае брокер должен организовать замену неисправного воздушного судна. Если организовать замену в разумные сроки не представляется возможным, то брокер обязуется компенсировать стоимость чартерного рейса в полном объеме.

- Метеорологические условия

Иногда погодные условия вмешиваются в планы и приходится выполнять посадку на запасной аэродром. В таком случае брокер обязуется организовать трансфер до места назначения Клиента, а Клиент оплатить счет за этот трансфер.

- Условия отмены

Стоит обратить внимание на этот пункт, так как отмена рейса не может быть выполнена с возвратом полной стоимости рейса. Для каждого самолета оператором выстраивается график полетов. При расчете рейса на конкретную дату и маршрут в цену закладываются возникающие в этом связи подлеты/отлеты к аэропортам вылета/прилета, так как далеко не всегда можно организовать следующий рейс из аэропорта посадки предыдущего рейса и эти расходы должны компенсироваться Клиентом в случае отмены. Чем больше времени остается до рейса при его отмене, тем больше вероятность продать что-то еще на эти даты и встроить в график полетов.

○ Условия оплаты

Большинство операторов находят за рубежом и, соответственно, цены за перелет рассчитываются и производятся в валюте. При оплате за рейс рублями брокер может выставить дополнительный процент за конвертацию (как правило 3 - 5% к курсу ЦБ на дату оплаты) или оплата возможна сразу в валюте без каких-либо дополнительных комиссий.

○ Юридическое лицо и банк брокера

Стоит обратить внимание на то в какой юрисдикции зарегистрирована брокерская компания и в каком банке имеются счета. Так как сейчас в финансовой сфере происходят значительные изменения, в связи с этим возникают риски закрытия или замораживания счетов. Стоит выбирать брокеров с надежной организационно-хозяйственной схемой, чтобы исключить финансовый риск.

○ НДС

Рейсы бывают международными и внутренними. Международные рейсы не облагаются НДС, в отличие от внутренних. Если рейс внутренний стоит уточнить включен ли НДС уже в стоимость или будет выставляться дополнительно.

Организация и выполнение перелета

Подготовка к перелету

После заключения договора наступает самый напряженный этап в работе брокера – подготовка к перелету. Чтобы рейс состоялся брокер продлевает значительную работу по организации и координации всех компаний-поставщиков, авиационных властей, служб и ведомств.

Рассмотрим основные этапы подготовки рейса и обратим внимание на моменты, в которых важно участия Клиента или его представителя.

На данном этапе брокеру необходима следующая информация:

- паспортные данные всех пассажиров;
- пожелания по питанию, алкогольным и безалкогольным напиткам, а также ограничения и особенности, если такие есть (медицинские противопоказания, требования в соответствии с диетой, национальные или религиозные предпочтения);
- документы на домашних животных;
- необходимость организации провоза специальных средств;
- необходимость оформления tax free.

Далее брокер организует все вовлеченные стороны для реализации заказов и контролирует ход выполнения.

Обеспечение перелета

Для того, чтобы рейс состоялся без накладок, брокер проверяет и контролирует основные заявки, направленные на организацию перелета и обслуживание пассажиров:

- заявки на взлет, посадку и парковку самолета в аэропортах следования;
- заправку и обслуживание воздушного судна;
- получение слотов в аэропортах вылета и прилета;
- запросы в авиационные власти на разрешение взлета, посадки и пролета по маршруту;
- запросы в VIP-терминалы или VIP-залы по маршруту;
- заказ питания;
- проверка рабочего времени экипажа.

На этом этапе брокер информирует заказчика о статусе получения слотов и разрешений на полет.

Если планируется перевозка домашних животных брокер информирует о необходимых документах, а также организует предполетные процедуры в аэропорту.

Предполетная подготовка

На этом этапе брокер отслеживает движение самолета в аэропорт вылета Клиента, контролирует ход подготовки самолета к вылету и получение статуса готовности, инструктирует экипаж относительно всех нюансов обслуживания пассажиров, а также проверяет и отслеживает изменение погодных условий в аэропортах вылета и прилета.

Представителю Клиента так же следует включиться в этот процесс и напомнить пассажирам о своевременном выезде в аэропорт. В случае задержки пассажиров необходимо незамедлительно информировать брокера, чтобы была возможность дать корректировки по времени вылета. Аэропорты часто бывают загружены и необходимо максимально оперативно переносить слоты в случае необходимости, чтобы сократить вероятность задержек ввиду отсутствия возможности вылета в желаемое время.

Процедуры непосредственно перед вылетом

Непосредственно перед вылетом брокер помогает с предполетными формальностями и организационными моментами:

- организует доступ автомобилей Клиента в аэропорт в случае, если на территории терминала действует пропускной режим;
- встречает лично или организует встречу пассажиров сотрудником аэропорта или членом экипажа;
- помогает с процедурой регистрации на рейс пассажиров, животных, оформлением багажа, tax free и специальных средств;
- фиксирует фактическое время вылета и расчетное время прилета и сообщает эту информацию заранее указанными лицам (проводящей/встречающей стороне).

После выполнения перелета

На этом этапе брокер информирует встречающих о посадке самолета, общается с экипажем на предмет того, как прошел перелет, лично узнает впечатление пассажиров о перелете, чтобы услышать отзывы и пожелания для дальнейшей работы с пассажирами и учета возникающих новых требований и нюансов.

Правильно сформулированная изначально задача Клиентом и внимательная, кропотливая и оперативная работа брокера – это залог идеального рейса.

Варианты оптимизации бюджета

Существует ряд моментов, учитывая которые при заказе частного самолета появляется возможность сэкономить деньги.

1. Общение и открытое взаимодействие с брокером

Диалог с брокером позволяет понять предпочтения Клиента исходя из опыта полетов, ожидания по стоимости рейса, готовность к альтернативным вариантам по моделям, аэропортам вылета/прилета, времени, датам. Все это повышает вероятность получить именно то предложение, которое Вас устроит.

2. Бронирование перелетов на «горячий» период заранее

Если Вы планируете перелет на период новогодних каникул, майских праздников, в конце лета или на какое-либо событие, самым разумным будет забронировать самолет заранее. Если уже понятны даты, то за 2 – 3 месяца. Во-первых, будет больше выбор вариантов, так как самые интересные предложения бронируют первыми и ближе к дате остаются более дорогие варианты. Во-вторых, заявки на слоты, обслуживание и парковку рассматриваются в порядке поступления в аэропорты. Заранее отправленные заявки на обеспечения рейса повышают вероятность получения нужного времени вылета.

3. Рациональный подход к выбору модели

Каждая модель самолета разрабатывалась для вполне конкретных типов перелетов. Например, Challenger 350 прекрасно подойдет для перелета продолжительностью 5 часов для 6 пассажиров, а для большей группы в 11 пассажиров на такой же по продолжительности перелет оптимально взять Legacy 650. С этим перелетом так же прекрасно справится, например, Global 6000 и Gulfstream G650, но эти самолеты проектировали для сверх дальних перелетов между континентами и 5 часовые перелеты обойдутся на них существенно дороже.

4. Empty legs

Empty legs получится использовать не всегда, но иногда при гибкости по датам есть возможность забронировать перелет в одну сторону со скидкой. Появление этих предложений зависит от бронирования других рейсов или планов владельца самолета и предсказать их появление чаще всего не представляется возможным. Исключение – это периоды времени, когда Клиенты массово летят в каком-то одном направлении и можно взять empty leg в противоположном направлении. Например, в конце лета нереально найти empty leg из Европы в Россию, а вот наоборот более чем вероятно.

5. Отказ от большого количества еды

Заказав перелет на частном самолете пассажиры ожидают на борту иметь выбор из закусок, горячих блюд и десертов как в обычном ресторане на земле для каждого пассажира. Чтобы обеспечить такую возможность нужно заказать на каждого пассажира несколько салатов, горячих блюд и десертов. Это увеличивает стоимость питания в несколько раз по сравнению с выбором питания заранее. Составление точного меню заранее позволяет экономить на питании.

6. Отказ от курения на борту

Курение на борту частного самолета в любом случае влечет за собой дополнительные расходы, так как требуется хотя бы базовая химчистка салона. Так же не на всех самолетах курение разрешено, даже при условии последующей химчистки, что уменьшает количество подходящих для выполнения рейса бортов. Отказ от курения в полете позволяет не тратить деньги на химчистку и иметь выбор из большего количества вариантов.

7. Выбор менее загруженных дат

Если есть такая возможность, стоит избегать полета в пиковые по загрузке даты. В этот период возрастают цены на сам перелет ввиду повышенного спроса, а также могут возникать дополнительные расходы ввиду отсутствия парковки в аэропорту прилета и необходимости отлета в соседний аэропорт для стоянки.

8. Ангарное хранение воздушного судна

При полетах зимой со стоянкой в регион, где возможны снегопады, чтобы сэкономить на антиобледенительной обработке стоит рассмотреть вариант постановки самолета в ангар.

Если на самолете, пока он будет стоять на открытом перроне аэропорта, образуется наледь, то потребуется длительная и дорогостоящая процедура обработки. Самолет из ангара в такой значительной обработке не нуждается. В случае снегопада во время вылета потребуется только незначительный облив, чтобы падающий снег не образовывал на фюзеляже и крыльях ледяную корку.

9. Вылет из аэропорта базирования самолета

Стоит выбирать аэропорт базирования самолета, чтобы не оплачивать несколько тысяч Евро за подлет в другой аэропорт, если это не является принципиальным по каким-либо соображениям.

10. Оптимизация багажа

Багажные отделения присутствуют на любом частном самолете, но, что вполне логично, отличаются по объему в зависимости от размеров борта. Не на все модели частных самолетов класса light jet можно погрузить, например, лыжи или крупногабаритные предметы. Иногда разумнее арендовать какую-либо экипировку на месте, чем брать с собой и бронировать для этого борт большего размера и стоимости.

11. Совместный перелет с друзьями

Если Вы с друзьями или коллегами летите в одно место, например, на отдых, и Вам нравятся поездки вместе, то хорошим решением будет совместный перелет на самолете класса heavy jet. По стоимости это получается дешевле, чем 2 борта младшего класса, но при этом Вы полетите на большом частном самолете, который по уровню комфорта значительно превышает модели меньшего размера.

12. Бронирование перелета вместе с отелем или виллой

В нашей компании помимо перелетов на частных самолетах возможно забронировать отели и виллы. При бронировании поездки в комплексе мы всегда предоставляем приятные скидки на все. Так же проще общаться с 1 менеджером, который в курсе всех деталей поездки, чем координировать организационные моменты с двумя или тремя разными компаниями.

Обращайтесь в нашу компанию для консультаций и организации перелетов и путешествий!

Москва
+7 (495) 649-6402

Санкт-Петербург
+7 (812) 245-6018

Частная авиация
sales@skyrevery.ru

Трэвел-консьерж
travel@skyrevery.com

Чек-лист заявки на перелет

Дата	Время	Вылет	Прилет	Пассажиры
1				
2				
3				
4				
5				
Указанные даты и время фиксированные		Да	Нет	

Требования к самолету и перелету

Год выпуска самолета	От
Тип самолета/модель	
Наличие дивана/спальных мест	
Горячее питание	
Возможность курения	
Возможность провоза домашних животных	
Wi-Fi на борту	