

Magnetic: в Африке нет условий для обслуживания

29 апреля 2015, 12:17



На более сложные вопросы Деловых Ведомостей (ДВ), чем ближайшие планы Magnetic MRO, согласился ответить председатель правления Magnetic Кристьян Калда.

**Инвервью ДВ с председателем правления Magnetic Кристьяном Калда
КОММЕНТАРИЙ**

В выборе Magnetic MRO нет ничего необычного

По данным департамента, нигерийские компетентные органы провели проверку Magnetic MRO и выдали сертификат, позволяющий обслуживать зарегистрированные в стране самолёты. Авиационные и обслуживающие компании заключают сделки по собственному усмотрению и исходя из своих планов и возможностей. Решение о том, где заказывать услуги техобслуживания, принимает обычно заказчик исходя из того, где ему выгоднее это делать. Большинство клиентов Magnetic MRO расположены в ЕС. Среди третьих стран была Россия, теперь ещё Нигерия. Выбор фирмы для обслуживания так далеко говорит, скорее, о надёжности и хорошей репутации, чем о подозрительной деятельности. В выборе Magnetic MRO клиентов нет ничего необычного.

Калле Алликсон, руководитель отдела авиационной техники Департамента авиации Г-н Калда, я могу понять, зачем Magnetic MRO нужна авиакомпания Azman ASL, но зачем ваша компания нужна нигерийскому перевозчику? Если я не ошибаюсь, в техобслуживании гражданской авиации, особенно если у компании нет специфических технических преимуществ, вопрос упирается в надёжность обслуживающей компании и цену вопроса. Я не вполне понимаю, какие

преимущества вашей компании могут заставить клиента, чьи перелёты происходят в пределах Нигерии, гонять самолёты на обслуживание в Эстонию и каким образом он покрывает расходы на топливо?

У Magnetic MRO много клиентов в разных странах, но основные всё же находятся в ближайших странах: Air Baltic, Estonian Air, SAS, Austrian Airlines. Преимущественно к нам обращаются фирмы, которые ценят качество, так как по дешёвизне рабочей силы мы не можем конкурировать с такими странами, как Турция или Румыния. У нас бывают клиенты из экзотических стран, где нет обслуживания самолётов на надлежащем уровне. Хотя Нигерия – страна с наиболее мощной в Африке экономикой, там нет условий для обслуживания самолётов, поэтому они обслуживаются в Европе. Кроме капитального обслуживания мы предлагаем консультации инженеров, обслуживание двигателей, поставку комплектующих и т.д. При комплексном обслуживании капитальный ремонт – не самая важная часть контракта. При необходимости наши специалисты могут прибыть к клиенту для оказания помощи.

Почему вы досрочно прекратили полномочия Дэвида Вильямса (бывший руководитель Magnetic. – Прим. ред.) и почему было принято решение нанять новое руководство?

Развитие предприятия с самого начала было запланировано поэтапным. Важными стратегическими шагами было физическое расширение базы для техобслуживания (новый ангар был готов в августе 2012 г.) и привлечение ноу-хау. Для этого привлекли Вильямса - специалиста с опытом управления предприятием MRO международного уровня. Вильямс отвечал за строительство и запуск нового ангара. Сегодняшнее руководство – это логичный следующий шаг в развитии предприятия. Сегодня для нас в фокусе международное расширение и предложение клиентам новых услуг, которые прямо не связаны с обслуживанием самолётов в ангарах. Добавившиеся виды услуг можно обобщённо назвать «предложением по полному обслуживанию» (т.е. договор типа «Power By the Hour» или клиент платит фиксированную сумму за каждый час полёта), замена запчастей, обслуживание двигателей, услуги инженеров. Magnetic MRO приобрело сертификат на производство внутренней отделки, сейчас оформляет сертификат на дизайн. Услуга покраски самолётов будет запущена в июле.

Каковы перспективы предприятия?

Magnetic MRO последние годы быстро развивалась как в техническом отношении, так и в плане географии клиентов. У нас большие амбиции, мы хотим вырасти до уровня ведущей компании в Европе по обслуживанию самолётов.

Magnetic MRO с 2011 г. работает со значительными убытками. Причиной являются инвестиции или что-то ещё?

Нам самим не кажется, что убытки были «значительные». Но да, действительно, прежние убытки Magnetic MRO связаны с периодом интенсивного инвестирования. В августе 2012 г. открылся новый ангар, который увеличил наши производственные мощности в 4 раза. Вместе с введением в эксплуатацию ангара мы получили лицензию на обслуживание воздушных судов семейства Airbus 320, а это тоже требовало серьёзных инвестиций в оборудование и инструменты. Но самое важное для нас – это люди: в техобслуживании авиации обучение занимает годы, прежде чем появится опыт у молодых механиков и инженеров. При найме новых работников или обслуживании

новых типов самолётов обучение занимает много времени. Довольно большие суммы, которые мы израсходовали на обучение, в частности на стажировку нашего персонала за пределами Эстонии, а также на оборудование, увеличили расходы. Обслуживание самолётов – это сфера, где нельзя делать уступок за счёт качества и безопасности. 2015 год компания начала очень хорошо, мы планируем выйти в прибыль. Число наших работников выросло за короткое время со 160 до 240.

Заёмные обязательства Magnetic MRO на конец 2013 г. составляли свыше 3,5 млн. евро, из которых около 1,9 млн. евро предоставил банк Nordea. Magnetic MRO не владеет недвижимостью. Правильно ли я понимаю, что такие суммы предоставлены под поручительство собственников?

Nordea действительно является основным для Magnetic MRO банком с 2010 г., когда Baltcap приобрела компанию у SAS Grupp. Условия договоров конфиденциальны.

Основной акционер Magnetic - компания Baltcap PEF L.P. предоставила Magnetic MRO заём почти на 2 млн. евро. Почему вы решили инвестировать в компанию путём кредитования, а не увеличения капитала, например?

Заём мы используем в первую очередь тогда, когда нужно инвестировать маленькими частями в течение длительного периода и сумма инвестиции окончательно неизвестна. В противном случае пришлось бы каждый раз производить эмиссию акций, а это нецелесообразно.

Какая компания раньше предоставляла услуги Azman Air? Кого и на основании каких преимуществ вам удалось заменить?

Парк самолётов Azman Air состоит из двух Boeing 737-300. Оба воздушных судна были приобретены примерно год назад у британского оператора BMI. Сопровождающее передачу самолётов покупателю техническое обслуживание, а также изменения внешней и внутренней отделки провели у одного из наших конкурентов - британской компании ATC Lasham.

Анастасия Тидо

anastasija.tido@aripaev.ee