



Закончилась очередная ежегодная выставка NBAA-2013. На три дня Лас-Вегас превратился в мировую столицу бизнес-авиации. Однако у участников сложилось двоякое впечатление от прошедшего мероприятия. Основными ньюсмейкерами NBAA-2013, как и ожидалось, стали Dassault Falcon с новым 5X и Nextant Aerospace – с Nextant G90XT и самым крупным контрактом на выставке. В остальном же, NBAA оказалась весьма скупа на новости, и компании предпочитали в основном делать акцент на результатах, достигнутых с начала года, и в очередной раз уверять рынок, что текущие программы реализуются согласно графику. Зато для консалтинговых компаний выставка стала очень востребованной площадкой для прогнозирования как на ближайшую перспективу, так и на долгосрочную. И, похоже, что все агентства в своих исследованиях едины. Уже в следующем году нас ожидает небольшой рост почти во всех сегментах рынка с дальнейшим восстановлением к докризисным показателям.

Из новостей с российского рынка, пожалуй, стоит отметить очередную попытку Cessna Aircraft выйти на «реактивный» отечественный рынок. И если турбовинтовые самолеты производителя в нашей стране чувствуют себя просто великолепно, то «собратья» семейства Citation только начинают свой путь по завоеванию российского неба. И в этом им должна помочь российская компания ИстЮнион, которая и назначена официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ. Ну что же, удачи ИстЮнион, а как компания видит продвижение Cessna Citation в России, читайте в этом номере.



Falcon 5X представлен

Dassault Aviation наконец раскрыл детали своего долгожданного бизнес-джета Falcon SMS. Он оказался значительно больше, чем ранее предполагали эксперты, и будет конкурировать с G450 и Global 5000

стр. 16



2014 год «принесет» положительные тренды

Вслед за предварительным исследованием рынка деловой авиации в 2013 году, Avinode подготовил небольшой прогноз поведения отрасли в 2014 году в Европе и Соединенных Штатах

стр. 20



Пассажиропоток Пулково-3 растет

Увеличение пассажиропотока – лучшее подтверждение высокого уровня обслуживания и грамотной маркетинговой и ценовой политики компании «ДжетПорт СПб»

стр. 22



Российские перспективы Citation

На вопросы еженедельника BizavWeek отвечает руководитель проекта ИстЮнион ASR Cessna Aircraft Company Елена Жданова

стр. 24



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Российские перспективы Citation

Совсем недавно компания Cessna Aircraft объявила о назначении одного из крупнейших российских операторов бизнес-авиации, компании ИстЮнион, своим официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ. Сегодня на вопросы еженедельника BizavWeek любезно согласилась ответить руководитель проекта ИстЮнион ASR Cessna Aircraft Company Елена Жданова.

Елена, безусловно, бренд Cessna в целом и Citation в частности, один из самых узнаваемых в мире. Но реалии отечественного рынка бизнес-перевозок таковы, что российские заказчики все чаще отдают свои предпочтения самолетам суперсреднего и ультрадальнего класса. Какие маркетинговые механизмы, по вашему мнению, необходимо запустить в первую очередь для того, чтобы семейство Citation хорошо себя «чувствовало» на отечественном рынке?

Как мне кажется, начинать нужно с популяризации бренда Cessna в России. Дословно и грубо, Cessna Citation – ДОСААФ отечественной бизнес-авиации. Большинство отдают предпочтение не столько самолетам суперсреднего и ультрадальнего класса, сколько большому красивому бизнес-джету. На практике большая редкость, когда подобного типа самолеты используются с максимальной эффективностью, ради которой они изначально создавались. Я имею в виду такие показатели, как пассажироместимость/максимальная продолжительность беспосадочного перелета. На практике все-таки самыми востребованными являются направления: Европа, реже региональная Россия. Причем редко когда количество пассажиров на борту превышает 4 человек. Более того, нынешние владельцы «суперджетов»



уже учатся считать деньги, а преимущества ценовой политики эксплуатации Cessna Citation – неоспоримы. Безусловно, это самый экономичный бизнес-джет.

Таким образом, для того чтобы создать и укрепить стабильный рост продаж надежного, недорогого и функционального бизнес-джета, необходимо задействовать следующие маркетинговые механизмы: безусловно, реклама (та самая, что двигатель прогресса); презентации бизнес-джетов, то есть личное знакомство – посмотреть/потрогать, особенно в регионах, где далеко не у каждого потенциального покупателя есть возможность специально посетить какую-либо профессиональную выставку деловой авиации и на статике посмотреть самолет; выполнение демополетов (все-таки лучше один раз попробовать) и, безусловно, сотрудничество со СМИ

с целью ведения не только и не столько рекламной, сколько научно-просветительской деятельности: фото/видео репортажи с производства/технических центров, интервью с топ-менеджментом компании и узкими специалистами, доходчиво и аргументированно объясняющими очевидные преимущества владения. Cessna Citation – это бизнес-джет, который изначально создавался не для самолюбования, а для выполнения конкретных бизнес-нужд делового человека, ограниченного во времени и требующего частого перемещения. Это надежная, самая недорогая из существующих, рабочая лошадка. Как Toyota среди автомобилей.

При разработке собственного бизнес-плана учитывался ли опыт вашего предшественника – компании JetAlliance Vostok, которая также пыталась наладить продажи Citation, но, увы, потерпела полное фиаско?

Безусловно, учитывался, но в гораздо большей степени мы опираемся не на чей-то печальный, а на собственный позитивный опыт продажи ВС. Ни для кого не секрет, что основной флот компании ИстЮнион состоит из 10 бизнес-джетов, из которых 9 – Gulfstream. Это самый крупный оператор Gulfstream в России. Конечно, данный самолет чрезвычайно популярен благодаря своей активной маркетинговой политике и, в конце концов, это уже состоявшийся бренд. Но главная составляющая успеха – в индивидуальном и персональном подходе к каждому клиенту. Мы не рейсовый автобус, мы – качественное такси. Мы хотим и можем аргументированно объяснить, почему именно Cessna Citation нужна целевому потенциальному покупателю. А он в России, безусловно, есть.

продолжение ►

Елена, какова, по Вашему мнению, емкость отечественного рынка для Cessna Citation в настоящий момент? Какие конкурентные преимущества по сравнению с «одноклассниками» Вы бы отметили?

Я считаю, что при правильной маркетинговой политике, поддержке авиапроизводителя, местных авиационных властей и развитии программ поддержки малой авиации в общем и региональных перевозок в частности (я имею в виду востребованность авиатакси деловой авиации в трудно сообщающихся между собой регионах или даже внутри одного региона, но традиционно пользующихся спросом у частных клиентов) должно прогнозировать емкость не менее 10 самолетов в год. Конечно, это уже при условии на-

личия всех необходимых материально-технических и административных возможностей максимально эффективного не только частного, но и коммерческого использования самолетов Cessna Citation.

Будет ли ИстЮнион предлагать своим клиентам финансовое и юридическое сопровождение сделок купли-продажи? Разработаны ли в компании механизмы финансирования для будущих клиентов?

Конечно, опыт и профессионализм компании ИстЮнион, а также наработанные годами связи с юридическими и финансовыми учреждениями, авиационными властями, нормами и правилами самых востребованных для регистрации воздушных судов

стран позволяют ИстЮнион предлагать своим клиентам полное сопровождение сделки под ключ. Начиная с этапа выбора модели самолета, идеально удовлетворяющей именно Ваши профессиональные и личные нужды, и заканчивая не поставкой воздушных судов в аэропорт базирования, а экономически эффективной и оптимальной эксплуатацией воздушных судов. Мы берем на себя решение абсолютно всех вопросов, связанных с приобретением, регистрацией, эксплуатацией и обслуживанием бизнес-джета. Владелец получает от процесса исключительно удовольствие.

Залог успеха любого производителя на зарубежном рынке – это хорошо налаженная система технического обслуживания и ремонта самолетов. Планирует ли ИстЮнион, самостоятельно или в партнерстве с Cessna, реализовывать проекты по строительству центра ТОиР для Citation? Или же те производственные мощности, которые в настоящее время есть в России, достаточны?

Это, на мой взгляд, один из ключевых моментов эксплуатации воздушных судов. У компании Cessna Aircraft Company самая развитая сеть технических центров по обслуживанию Citation. Собственные центры располагаются по всему миру, преимущественно, конечно, в США, Азии и Европе.

На данный момент в реестре РФ моделей Cessna Citation – единицы. К сожалению, владельцы частных самолетов предпочитают иностранную регистрацию, но это беда не авиапроизводителя, а российского авиационного законодательства. Таким образом, острой необходимости в сертификации иностранного центра



продолжение ►

Cessna (Европа довольна удобна для обслуживания бизнес-джетов, базирующихся в центральной части России, или Азия для ДВ) сейчас нет, все подготовительные мероприятия по реализации проекта по ТОиР Cessna Citation проведены, и достигнута договоренность с одним из существующих полноценно функционирующих российских центров по ТОиР. Так что, в случае появления реальной необходимости, проблем здесь не будет. Та же ситуация и с одним из самых территориально удобно расположенных центров по ТОиР Cessna Citation Dusseldorf. Сертифицировать его для обслуживания Cessna Citation, находящихся в RA-регистрации, можно в кратчайшие сроки.

Немного подробнее о самой процедуре заказа воздушного судна.

Сама процедура заказа воздушного судна начинается непосредственно с выбора модели и путей финансирования данного приобретения. Мы предоставляем потенциальному клиенту исчерпывающую информацию о приобретаемом бизнес-джете, его характеристиках и экономическое обоснование расходов на его содержание. В процессе выбора модели клиент может ощутить все прелести полета в процессе выполнения демо-рейса. После выбора самолета, его конфигурации и дополнительных опций, деталей интерьера и финансового института, обеспечивающего сделку, подписывается предварительный договор купли-продажи, оговариваются сроки поставки и вносится предварительный платеж. Как уже говорилось выше, решение всех необходимых вопросов и формальностей в рамках данной сделки становятся приятной обязанностью регионального представителя по продажам реактивных самолетов Cessna Citation, то есть компании ИстЮнион.

***P.S.** Компания «ИстЮнион» была основана в 2005 году и благодаря высокому уровню сервиса и широкому спектру оказываемых услуг уже вскоре приобрела статус одной из ведущих компаний деловой авиации на российском рынке. История компании началась с ее участия в организации чартерных рейсов, но уже вскоре стало понятно, что бизнес-авиация в России развивается в новую высокотехнологичную отрасль гражданской авиации. В 2008 году компания «ИстЮнион» получила право на управление частным воздушным судном Gulfstream G450, одновременно с этим развивая такие направления деятельности, как наземное обслуживание в аэропортах Московского авиаузла и авиационный*

консалтинг. В настоящее время компания «ИстЮнион» обладает сертификатом Росавиации на организационное обеспечение полетов, имеет в своем составе более 150 квалифицированных сотрудников, в том числе обученный и сертифицированный летный и инженерный состав. Компания управляет десятью самолетами (девять самолетов Gulfstream и один ACJ318) и продолжает динамично развиваться. Под управлением и контролем компании находится собственный ангар, расположенный в шаговой доступности от КПП и международного терминала, рядом с технической базой терминала «Внуково-3».

