



Ох и холодно было в Москве на этой неделе, но все же новости «грели». Очередная партия производителей отчиталась за прошлый год, и полная картина становится все более ясной. Судя по опубликованным данным, портфели заказов сформировались весьма приличные, и вдвойне приятно, что российские заказчики в стороне не остались.

В последнее время вертолетная тематика все чаще составляет чуть ли не половину от всего информационного потока, что говорит о блестящем будущем этого сегмента в России.

Предстоящие Олимпийские Игры будут весьма сложными для всех бизнес-операторов. И мы неоднократно писали об этом. Сейчас ситуация изменилась в лучшую сторону, но прогнозируемый трафик и реальное количество поданных заявок могут внести свои коррективы. Но службы аэропортов, задействованных в обслуживании «олимпийского» трафика, рапортуют о полной готовности, и мы искренне надеемся, что ничто не сможет испортить настроение нашим гостям.

Отчеты на этой неделе публиковали не только авиапроизводители. Компания «Медиалогия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за 2013 год. Действительно приятно, что в этот рейтинг вошли и медиа ресурсы, сфокусированные исключительно на рынок бизнес-авиации. Причем, наше четвертое место подтверждает, что мы работаем не напрасно.



НелиVert узаконили

Компания HeliVert получила свидетельство АР МАК об одобрении производства гражданских вертолетов AW139. Свидетельство будет действовать два года

стр. 19



Вертолетная инфраструктура окружает Москву

В рамках Государственной программы Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» на территории области и вокруг МКАД планируется создание сети вертолетных центров

стр. 20



Европа запустит два скоростных вертолета

В рамках программы Clean Sky 2 европейские вертолетостроители AgustaWestland и Airbus Helicopters подготовят по перспективному скоростному вертолету

стр. 21



ИстЮнион: итоги и прогнозы

Сегодня впервые в нашей практике мы публикуем интервью сразу с несколькими топ-менеджерами одной компании, так как все направления, по которым работает «Ист-Юнион», можно смело выделять в отдельный бизнес

стр. 22

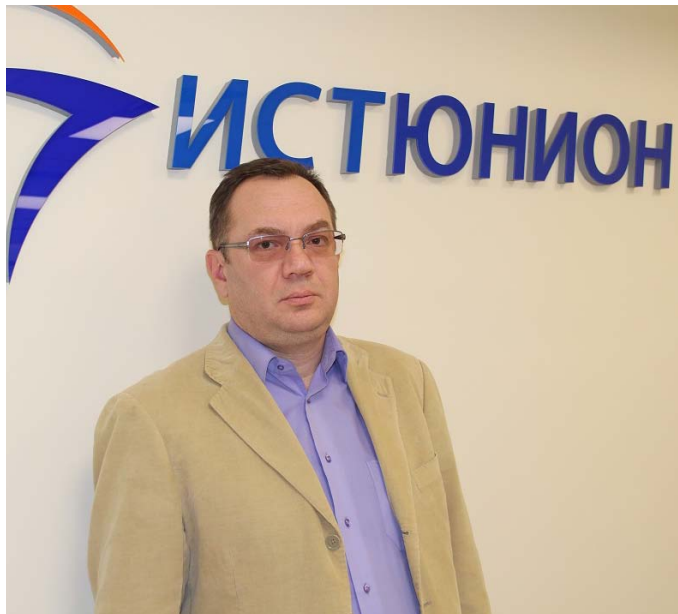


КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

ИстЮнион: итоги и прогнозы

VizavNews продолжает публикацию материалов по итогам работы в 2013 году ключевых игроков отечественного рынка бизнес-авиации. Компанию «Ист-Юнион» по праву можно назвать лидером российского рынка по множеству причин, главная из которых – превосходные производственные показатели вкупе с блестящими идеями на будущее. И сегодня мы впервые в нашей практике публикуем интервью сразу с несколькими топ-менеджерами одной компании, так как все направления, по которым работает «Ист-Юнион», можно смело выделять в отдельный бизнес. И так знакомьтесь: Светлана Белова (Заместитель Генерального Директора по развитию), Сергей Сладков (Начальник отдела организации чартерных рейсов) и Елена Жданова (Директор по продажам и маркетингу), которые поделятся с нашими читателями основными процессами, происходящими на рынке и немного «приоткроют» свои планы на будущее.



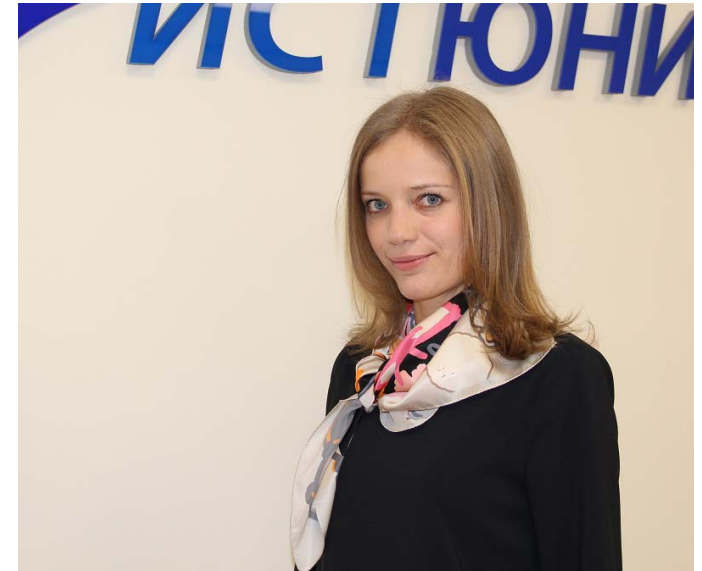
Сергей Сладков

Прошедший 2013 год нельзя назвать выдающимся для бизнес-авиации, особенно в Европе. Однако Россия все же продемонстрировала определенный рост в некоторых сегментах, особенно в чартерных перевозках. По данным специализированных консалтинговых агентств рост трафика в нашей стране составил порядка 2,5% при аналогичных по номиналу, только отрицательных, значениях на европейском рынке бизнес-перевозок. Компания «ИстЮнион» - безусловный лидер на российском рынке, предоставляющий практически весь спектр услуг, и поэтому именно Вы, как никто другой, можете реально оценить рынок.

Сергей Сладков: 2013 год вполне стабильный, резкое уменьшение количества рейсов было только в феврале. По сравнению с 2012 годом могу подтвердить цифры роста примерно в 2,5-3%. Конечно, это не тот рост, который был лет 5 назад, тем не менее, он продолжается. Скорее всего, это говорит о сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит. В 2013 году отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. Особенно удивил рост полетов внутри Европы. Думаю, что 2014 год будет похож на прошедший (будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов).

Компания «ИстЮнион» - многопрофильная, охватывающая почти все сегменты рынка бизнес-авиации. А планирует ли компания в перспективе развивать и другие направления бизнеса. Если да, то какие?

Светлана Белова: Да, действительно, сегодня мы



Светлана Белова

по праву можем сказать, что деятельность компании охватывает практически все сферы деловой авиации. Начав с организации чартерных рейсов в 2005 году, компания прошла длинный путь своего становления. На сегодняшний день, помимо организации чартеров, мы можем предложить своим клиентам услуги по наземному обслуживанию воздушных судов в аэропортах России и стран СНГ, а также за рубежом; сопровождение покупки и продажи воздушных судов, их управление, включая техническую поддержку, финансовый менеджмент, подбор и найм экипажа и др. Мы неизменно стремимся к повышению качества и уровня обслуживания наших клиентов: в 2013 году компания подтвердила свое соответствие требованиям стандарта качества ISO, прошла сертификацию IS-BAO.

продолжение ►

Если же говорить о развитии принципиально иных сфер деятельности, не связанных с бизнес-авиацией, то определенные перспективные направления, над которыми хотелось бы поработать, безусловно, есть, но сейчас обсуждать их несколько преждевременно.

И все же, на любых рынках и в любых странах пользователи услуг бизнес-авиации, так или иначе, сталкиваются с определенными проблемами. Какие на Ваш взгляд «недоработки» тормозят развития отечественного рынка?

Сергей Сладков: Считаю самая главная проблема отечественного рынка – это крайне ограниченное количество свежих самолетов VIP или бизнес-класса для корпоративных и других групповых перевозок. Российские самолеты Ту-134 и Як-42 «долетывают» свой срок, а на замену им практически ничего не приходит. Между тем, эта техника вполне востребована, причем спрос растет, и это связано не столько с тем, что увеличиваются потребности в перевозках, сколько с тем, что уменьшается объем предложений. Эта же проблема касается и самолетов Як-40. Несмотря на то, что их можно в некоторых случаях «подменить» иностранными бизнес-джетами, есть ряд направлений, где они незаменимы, например полеты на аэродромы с плохой ВПП: Кострома, Соловки, Варандей, Тарко-Сале, др. или в сегменте недорогих перевозок.

Вторая проблема частично вытекает из первой. Все большим спросом пользуются иностранные бизнес-джеты, не только потому, что рынок в России продолжает расти, но и за счет сокращения количества самолетов российского производства, которые дорабатывают свой ресурс. Возьму на себя ответственность утверждать, что операторы, эксплуатирующие

российскую технику, да и вообще российские управляющие компании, подходят к подготовке рейса более ответственно, чем иностранные. Особенно, если речь идет о перевозках внутри России. Но из-за отсутствия альтернативы приходится работать с иностранными операторами.

Светлана Белова: Думаю, что никого не удивлю, если скажу, что основной «недоработкой», тормозящей развитие отечественного рынка, была и остается наша законодательная база, регулирующая сферу деловой авиации, а именно ее фактическое отсутствие. Этот вопрос неоднократно поднимался и обсуждался авиационным сообществом, однако принципиально проблема по-прежнему не решена. Безусловно, некоторые шаги на пути легитимации бизнес-авиации в России сделаны: отменены



Елена Жданова

таможенные пошлины на ввоз некоторых типов воздушных судов, обсуждается вопрос отмены ввозного НДС. Но между тем, основная масса владельцев бизнес-джетов по тем или иным причинам по-прежнему предпочитает держать свои активы за рубежом. Не думаю, что эта ситуация будет продолжаться бесконечно, особенно в свете борьбы государства с выводом капитала за рубеж и активной антиофшорной политикой. На мой взгляд, рано или поздно мы придем к тому, что российские владельцы частных воздушных судов будут вынуждены приобретать и регистрировать свои самолеты в России, и понятие «серой» авиации изживет себя.

Ключевым событием для «ИстЮнион» в 2013 году стало назначение ее официальным представителем по продажам Cessna Citation в России и СНГ. Мы подробно рассказывали об этом в одном из наших материалов, но хотелось бы сегодня узнать о последних новостях. Удалось ли за этот промежуток времени сформировать какой-либо пул потенциальных клиентов, и как реализуется маркетинговая кампания?

Елена Жданова: Действительно, данное событие не могло нас не порадовать. Более того мы искренне надеемся, что не только нас и поклонников Cessna в России. Полагаем, что появление на российском рынке бизнес-авиации Cessna Citation внесет новую струю в сформировавшийся рынок бизнес-перевозок, сделав его более доступным для конечного потребителя – не только владельца бизнес-джета, но и пассажира чартерного рейса. Данный прогноз основан в первую очередь на экономической целесо-

продолжение ►

образности содержания и эксплуатации самолетов, а соответственно и коммерческой стоимости летного часа. Cessna Citation неприхотливы, отлично переносят наш суровый, характерный для региональной России, климат, что подтверждается десятками лет беспроблемной эксплуатации на Аляске и в северной части Америки. Себестоимость летного часа составляет в среднем \$ 2500-3500, что значительно ниже аналогичного показателя одноклассников. Пропорциональна и коммерческая стоимость летного часа.

Существенно минимизировать расходы авиапроизводитель помогает путем долгосрочных программ, покрывающих стоимость технического обслуживания и запчастей. Минимизация затрат настолько существенна, что предполагает эксплуатацию нового бизнес-джета по прямым операционным расходам в течении 5 лет после приобретения. Это очередное ноу-хау от законодателя американской моды бизнес-авиации Cessna Aircraft.

Помимо надежной клиентской поддержки, будущие владельцы будут приятно удивлены и новыми моделями: среднедальним Latitude и Longitude, способным преодолеть без посадки более 7400 км. К числу неоспоримых преимуществ мы можем также отнести и новейшие интерьеры, увеличенные габариты салона, высокоинтеллектуальную систему управления Clarity в получившем свое признание на Западе Cessna Citation Sovereign+ и в подтвердившем звание самого высокоскоростного бизнес-джета в мире – Cessna Citation X+.

Cessna Aircraft не изменяет своей достойной репутации и продолжает самосовершенствоваться. Исключительная чуткость к желаниям и потребностям клиента реализуется в модернизации уже эксплуатируемых самолетов под девизом «Совершенствуем совершенство». И это, действительно, так и есть.

Личный. Реактивный. Совершенный. Доступный.

Вот как можно охарактеризовать любого представителя Cessna Citation.

Что Вы планируете анонсировать в 2014 году и каковы Ваши прогнозы по развитию рынка?

Елена Жданова: Наша маркетинговая политика, как и предполагалось, изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, разработанных ведущими мировыми авиационными специалистами и демонстрирующих очевидные преимущества перед одноклассниками в равной степени как в вопросе приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Это идеальное соотношение параметра цена/качество. Ключевой критерий в выборе любого продукта, земного или небесного.

Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем. Но это лишь подогревает наш интерес к данному проекту.

Тем более, что уже совсем скоро мы представим строгому суду взыскательного российского пассажира бизнес-джеты нового поколения: Cessna Citation Sovereign+ и Cessna Citation X+, более чем достойных конкурентов самолетам российского бизнес-флота. Безусловно, владельцы heavy джетов не изменят своим предпочтениям, но мы делаем ставку на прагматичных топ-менеджеров и бизнесменов, ценящих свое время и деньги и использующих бизнес-джет не как игрушку, а по прямому назначению. Cessna Citation – не просто бизнес-джет, это совсем иная философия, ориентированная в первую очередь на разработку и совершенствование бизнес-инструментов.



Cessna Citation Sovereign+