



**Лента новостей  
(/index.php)**

**Контакты (/contacts/)**

Поиск

**Ваш будущий ACJ320 neo от Comlux**



Самая ранняя позиция поставки ACJ320 neo, доступная для продажи

**comlux** www.comlux.com

./bitrix/rk.php?id=148&site\_id=ru&event1=banner

**JUBAF**

**Jurmala Business Aviation Forum**

./bitrix/rk.php?id=173&site\_id=ru&event1=banner

**JETVIP**  
АIRCRAFT CHARTER COMPANY

Летаем выше других!

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

./bitrix/rk.php?id=168&site\_id=ru&event1=banner

## Способность к быстрой реабилитации

28 мая 2018

Поделиться...

Чем нам нравится EBACE? Возможность пообщаться со спикером тет-а-тет и, выходя за рамки официальных релизов и ранее заготовленных комментариев, обсудить действительно важные вопросы и услышать именно частное мнение. А когда persona узнаваема и уважаема, то получаешь массу позитива от диалога. В кулуарах PalExpo мы побеседовали с **Евгением Ключковым**, директором по развитию бизнеса в России и СНГ компании Global Jet. Мы не станем утомлять вас красочным рассказом о всемирно известном бренде, а сфокусируемся на детальной оценке процессов, которые происходят на отечественном рынке бизнес-авиации.



**Евгений, в преддверии любой крупной выставки хочется побеседовать о ситуации на рынке. В нашем случае – это отечественный рынок, который в последнее время чувствует себя достаточно неоднозначно. Ваша оценка процессов, которые происходят на рынке деловой авиации России.**

Рынок бизнес-авиации в целом зависит от экономической ситуации. А так как на данный момент отечественная экономика переживает трансформацию, то бизнес-джет становится все больше инструментом бизнеса и все меньше – развлечением.

Авиамаршруты меняются: становится все больше внутренних перелетов, так как в стране запускается много новых проектов. Прекрасной новостью стало распоряжение Правительства № 527 от 28.04.18 которое облегчает каботажные перелеты для ВС с иностранной регистрацией.

**Можно ли говорить, что та депрессия, которую мы наблюдали в течение прошлого года, понемногу проходит, давая возможность небольшому восстановлению, а игроки немного приспособились к новым условиям игры?**

Кризис – временное явление, а рынок бизнес-авиации уже показал способность к быстрой реабилитации в период финансового упадка. Поэтому депрессия это не совсем то слово. Мне больше нравится комплексное изменение, трансформация. Рынок действительно становится более зрелым, правила более жесткими. Количество игроков уменьшается, а качество, как мне кажется, становится выше. Это хороший признак развития.

**Кстати, а какой сегмент наиболее пострадал за последние пару лет, а какая ниша нынче в тренде?**

В сегменте менеджмента самолетов ушли люди, которые при покупке бортов активно использовали финансовые инструменты – лизинг, кредиты.



./bitrix/rk.php?id=169&site\_id=ru&event1=banner2018&goto=http%3A%2F%2Fgroup.aero%2E)



./bitrix/rk.php?id=90&site\_id=ru&event1=banner



./bitrix/rk.php?id=135&site\_id=ru&event1=bannerGroup-2015\_1&goto=http%3A%2F%2Fgroup.aero%2E)



./bitrix/rk.php?id=110&site\_id=ru&event1=banner



./bitrix/rk.php?

Когда начался кризис, они были вынуждены продать эти самолеты. Купля/продажа практически встала, сделки стали закрываться намного реже. Однако все же сохранились поставки самолетов, которые заключались еще в докризисный период. Но по новым сделкам – собственники откладывали смену бортов и либо покупку новых. Надеюсь, что отложенный спрос, все же, нас настигнет, и сегмент купли-продажи ВС покажет существенный рост в ближайшие 2 года. Однако я придерживаюсь сдержанного оптимизма, так как стоит делать поправку на политические риски.



**Евгений, а почему мы все меньше и меньше говорим о российских операторах? Отечественный АОС нынче не в моде или есть другие причины, например серьезная конкуренция со стороны зарубежных авиакомпаний?**

Не думаю что меньше. Наоборот, мне кажется за российскими операторами будущее, но только если они смогут подтянуть уровень услуг и стать одними из лучших в Европе. Как мне кажется, конъюнктура на российском рынке складывается в их пользу – отмена пошлин на бизнес-джеты, в перспективе отмена НДС, нет ограничений по каботажным перелетам.

Единственный момент, на который я обратил бы внимание – вопрос технического обслуживания и взаимодействия с российскими авиационными властями. Его нужно отрегулировать. Российские операторы на волне, в общем тренде импортозамещения. Однако предстоит еще колоссальная работа в области качества. Мы работаем с людьми и их ощущениями. Каким бы ни был общий тренд, если разница в качестве предоставляемых услуг будет лучше у европейских коллег, клиенты вряд ли вернутся на Родину.

**В одном из интервью вы говорили о зрелости рынка, вернее компаниях, которые пережив взлеты и падения, стали действительно «умными», а это автоматически сделало их сильными. Сейчас Вы придерживаетесь той же идеи – залог успеха не в сиюминутной выгоде, а зрелом планировании бизнеса, пусть даже с определенными издержками в начале развития?**

Только долгосрочное планирование позволит в итоге оказаться там, где ты хочешь. Это касается финансовых целей, стратегического развития и маркетинговых показателей. Еще 8-10 лет назад в сегменте продажи чартеров в бизнес-авиации стратегия ограничивалась принципом «бери больше – кидай дальше». Сейчас мир трансформируется в более сложную структуру, рынок сталкивается с неожиданными вызовами и изменениями.

Возможно, в какой-то момент, у большего количества топ-менеджеров возродится интерес к стратегическому планированию, стратегическому маркетингу и менеджменту. Либо на рынок придут те, кто это умеет делать и имеет значительный опыт и бизнес-стратегию развития. Посмотрите на рынок FMCG – там правильная стратегия – залог выживания. Ну а если речь идет о росте и развитии, то это уже настоящее искусство.

**Хотелось бы поговорить и о «недобросовестных продуктах». Все чаще мы слышим о приходе на наш рынок компаний с весьма сомнительной репутацией, но хорошей «вывеской». Как правило, они «бьют» по самым востребованным сегментам, например, менеджменту воздушных судов. Пару советов, как не попасть на удочку.**

Знаете, если Вы ждете «волшебника», то обязательно придет «сказочник». Однако, если честно, то все меньше вижу «сказочников», обещающих практически бесконечные оптимизации расходов в бизнес-авиации. Я убежден, что чудес не бывает. Бизнес-авиация – это дорого. И этот факт нужно принять как данность. Бизнес-авиация и сегмент уровня «бизнес-класс» гражданской авиации – это разные вещи. Даже отказавшись от владения самолетом, многие бизнесмены не готовы пересаживаться в бизнес-класс и предпочитают арендовать бизнес-джет. На фоне всеобщего падения на рынке бизнес-авиации, спрос на аренду был более-менее стабилен.

[id=155&site\\_id=ru&event1=ban](#)



[\(/bitrix/rk.php?id=143&site\\_id=ru&event1=ban12-ng%2Fthe-most-wanted-single\).](#)



[\(/bitrix/rk.php?id=167&site\\_id=ru&event1=banClearway&goto=http%3A%2F%2Fhandling.com%2Fen%2Fservices/](#)



Мой совет – работайте с лидерами рынка: и не с теми, кто себя так называет, а с теми, у кого есть результаты, есть флот, есть опыт. С теми, у кого выстроена стратегия и все процессы, а также имеется положительная репутация на рынке. Внимательно смотрите в цифры, ищите логику, обращайтесь внимание на избыточные затраты и на факторы, за счет которых действительно можно снизить цену, не изменив качество. Если крупный оператор имеет контракт на топливо и дает соответствующие объемы, то естественно, компании поменьше вряд ли могут претендовать на аналогичные и при этом стабильные условия в долгосрочной перспективе. Однако окончательное решение всегда остается за владельцем самолета.

**Авиационные регуляторы играют важнейшую роль в формировании и развитии рынка. А какова ситуация в нашей стране. Складывается впечатление, что в РФ рынок деловой авиации по-прежнему считают факультативным и признавать в нем отрасль уж точно не собираются в ближайшее время.**

Рынок бизнес-авиации по объему действительно незначителен по сравнению с коммерческими перевозками. В этом случае, наверное, не совсем корректно критерием считать количество самолетов, либо выполненных рейсов, перевезенных пассажиров.

**Global Jet имеет огромный опыт работы в различных нишах. Вторичный рынок всегда считался у аналитиков некой лакмусовой бумажкой, которая отчетливо указывала на состояние рынка. А как быстро сейчас продаются самолеты, какие типы наиболее востребованы и каков ценник. Действительно ли можно приобрести приличный борт, если хотите, бюджетно?**

Действительно последнее время количество самолетов на вторичном рынке сократилось. Рынок ожил. При этом производители продолжают выводить на рынок более новые модели, более современные. Все это оказывает давление на рынок ресурсных самолетов. Тем не менее, тот факт, что продажи пошли – это очень хороший признак.

Однако стоит принять во внимание инерционность нашего рынка и не стоит, не забывать о возникшем отложенном спросе, о котором я рассказывал ранее.

**Что бы Вы посоветовали будущему владельцу ВС перед приобретением? Возможно ли такое, что бы Вы отговорили клиента о дорогостоящей покупке, например, в пользу карточного продукта или иной альтернативной возможности пользования услуг деловой авиации?**

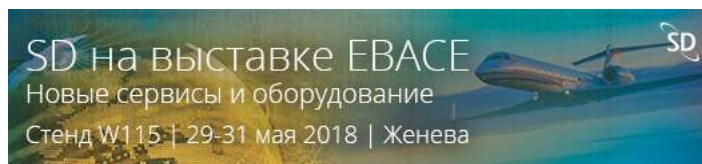
Если речь идет об эмоциональном решении – советы давать сложно. Однако, если это взвешенное решение – предлагаю считать цифры. Здесь очень важно провести детальный анализ. Как часто вы летаете, куда, с каким количеством пассажиров? Это рабочие командировки или отдых с семьей? Возможно, вы летаете со специальным оборудованием или крупногабаритным багажом. Внимательно изучить – это будет новый борт или подержанный? Всегда стоит обсудить с профессионалами. Касаясь карточных продуктов – не стоит ограничиваться чтением рекламных буклетов. Внимательно изучайте цифры, юридические формулировки, переводите контакты на родной язык, поручите специалистам рассчитать реальную стоимость. Я рекомендую обратить особое внимание на указанные ограничения. Зачастую там может оказаться много сюрпризов.

**Правда ли, что цены на рынке существенно упали за последние два года? Ваше отношение к демпингу, прежде всего со стороны брокеров.**

Да, все верно. Цены приблизились вплотную к себестоимости. Некоторые операторы, гонясь за объемом, перешагивали эту черту. В итоге на данный момент мы имеем меньшее количество игроков на рынке. Брокеры несут меньший риск по сравнению с оператором, поэтому очень активно играют в демпинг. Совершенно очевидно, что если компания имеет преимущество только в том, что делает меньшую наценку и не создает никакого продукта «добавленной стоимости», а ценность ее только в поиске самого дешевого варианта и минимизации своей маржи – ни о каком полноценном развитии и речи быть не может. Это та самая стратегия «бери больше – кидай дальше», которая, в итоге, закончится банкротством. Однако это естественный путь развития рынка. Мне кажется, что дальше будет гораздо интереснее.

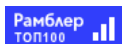
**Что Вы больше всего цените в своих сотрудниках и партнерах?**

Global Jet – это компания, прежде всего, с высокими стандартами корпоративной культуры. Поэтому главной нашей ценностью являются люди. Я же лично ценю в своих сотрудниках и партнерах честность, компетентность, трудолюбие и желание делать свою работу действительно хорошо.



[./bitrix/rk.php?id=142&site\\_id=ru&event1=banner&event2=click&event3=1+%2F+%5B142%5D+%5BCENTRAL%5D+Satcom&goto=https%3A%2F%2Fand-services%2Fjetconnex%2F](https://bitrix/rk.php?id=142&site_id=ru&event1=banner&event2=click&event3=1+%2F+%5B142%5D+%5BCENTRAL%5D+Satcom&goto=https%3A%2F%2Fand-services%2Fjetconnex%2F)

[назад на главную \(/\)](#)



<https://top100.rambler.ru/home?id=1416919>, [50skyshades.com](http://50skyshades.com) - world aviation news (<http://50skyshades.com>) Copyright © 2007-2016 | Все права защищены  
Создание и хостинг сайта (<http://www.pagemaster.ru/>) | PageMaster (<http://www.pagemaster.ru/>)