

ТОМ ПЕРРИ

Вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе приехал в Москву всего на несколько дней — ради Международного авиакосмического салона. Мы очень рады, что он нашел время встретиться с Altitudes Russia и обсудить реалии и перспективы российского рынка.

Интервью — МАРИЯ МОШКИНА



КАК ВАМ МАКС?

Я не был на авиасалоне в Жуковском несколько лет. МАКС 2017 показался мне гораздо лучше организованной выставкой, если сравнивать с прошлыми. В остальном, эта выставка по-прежнему не рассчитана на деловую авиацию. Это шоу для авиакомпаний и производителей военной авиа-техники. Нас, разумеется, интересовали первые. Мы провели несколько встреч с компаниями, которые эксплуатируют наши самолеты для специальных миссий. В первую очередь, это *Cessna Caravan* и *Beechcraft King Air*.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА С ПОЗИЦИЙ ВАШИХ БРЕНДОВ?

Textron Aviation представляет *Cessna*, *Beechcraft*, *Bell Helicopter* и *Hawker*. Причем, последние мы не производим, а только обслуживаем; вертолеты марки *Bell* также входят в наш портфель брендов, но мы не занимаемся их производством. В России огромен интерес к *Hawker*-ам, я бы сказал, он превышает заинтересованность в самолетах *Cessna Citation*. Поддержка операторов самолетов *Hawker* — очень важная часть нашего бизнеса в России. Российский рынок сейчас — это рынок вторичных самолетов. Большой активности в области продаж новых бортов здесь нет. Но я наблюдаю некоторые признаки возрождения и этой области тоже, в первую очередь потому, что вижу, как оживлен вторичный рынок. Сейчас мы находимся на стадии обсуждения сделки по поставке флота подержанных самолетов *Hawker*; у нас есть клиент, с которым обсуждается поставка другой подержанной авиатехники, в частности самолета *Cessna XLS+*. Есть и клиенты, которые выражают заинтересованность в новых *M2* и *Latitude*.

КАКИЕ МОДЕЛИ САМОЛЕТОВ ИЗ ПОРТФОЛИО ТЕХТРОН НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ?

В отношении количества бортов — это *Cessna 172 Skyhawk*. Этим самолетом довольно много во флоте летных школ. Много в России и *Cessna Caravan*, более того, я вижу, как спрос на них возвращается. Что касается джетов, с уверенностью могу сказать, что *Cessna XLS* — по-прежнему самый востребованный в области чартера самолет деловой авиации, по крайней мере, по статистике рейсов из Москвы. Меня это не удивляет, так как в соотношении «качество — стоимость» — это лучший самолет на рынке.

ПО ВАШИМ НАЛЮДЕНИЯМ, КАК ИЗМЕНИЛИСЬ НАСТРОЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ САМОЛЕТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ? НА ЧТО ОНИ ТЕПЕРЬ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ?

За те десять лет, что россияне активно пользуются услугами деловой авиации, изменилось многое. Люди больше не ищут большие самолеты, статус стал для них не так важен. Для нас это очень хорошие новости, потому что производство и обслуживание самых больших



На фото

Cessna Citation Latitude. Первые поставки этого самолета начались в 2015 году. Уже в 2016-м производитель поставил 62 бизнес-джета этой модели. Популярность обусловлена, в частности, тем, что самолет можно эксплуатировать в горах.



Вверху
Сверхпопулярный Cessna M2. За два года компания произвела сто таких моделей.



Слева
Cessna XLS самый востребованный в отношении чартера самолет в России. Том Перри уверен, что такие позиции ему обеспечивает сотрудничество с компанией «ИстЮнион».



Слева и внизу
Cessna Caravan. В количественном отношении – это самый эксплуатируемый самолет в России после 172 Skyhawk. И спрос на Caravan возвращается.



В 2016 ГОДУ ПОСТАВКИ ДЖЕТОВ CESSNA CITATION ДОСТИГЛИ ПЯТИ ТЫСЯЧ. ЮБИЛЕЙНЫМ САМОЛЕТОМ СТАЛА МОДЕЛЬ M2



Слева
Cessna M2, после снятия с производства Mustang, станет самым маленьким самолетом в реактивной линейке производителя.



Вверху
Салон Beechcraft KingAir 350i в VIP-комплектации.
Справа
Cessna 172 Skyhawk – самый популярный самолет марки в России. Количественное превосходство ему обеспечивают в основном летные школы.



и самых престижных классов самолетов никогда нас не интересовало. Наш бизнес лежит в той области, где важно соответствовать базовым запросам клиента деловой авиации. Наш клиент – это человек, которому важны цена самолета и его эффективность, а также важны расходы на все, что сопровождает владение самолетом. Именно поэтому у нас самая большая сеть собственных сервисных центров в Европе: их шесть, и они обслуживают самолеты *Cessna*, *Beechcraft* и *Hawker*.

CESSNA С НОВЫМИ МОДЕЛЯМИ ЗАНИМАЕТ НИШУ, В КОТОРОЙ УЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ОСНОВНЫЕ МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ВЫ ДУМАЕТЕ, ТАКОЕ РЕШЕНИЕ СЕЙЧАС ОПРАВДАНО?

Это блестящий ход! Будущее нашей компании именно в этой нише рынка. Да, она заполнена основательно, но самолеты, представленные в ней, не настолько современны, как наши. Секрет *Longitude* именно в использовании новейших технологий. И они снова приводят нас к сокращению расходов клиентов, а также к более высокому уровню комфорта на борту. Тот факт, что книга заказов *Longitude* на сегодняшний день заполнена на год вперед, – лучшее доказательство моих слов. Первые два самолета будут поставлены уже в этом году.

БУДУТ ЛИ КАКИЕ-ТО САМОЛЕТЫ СНЯТЫ С ПРОИЗВОДСТВА В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ?

Мы прекращаем производство *Cessna Mustang*. Все таки теперь самолет начального уровня, с точки зрения комфорта, дальности и технологий, – это M2.

ДЕЛАЕТЕ ЛИ ВЫ ДЛЯ САМОГО СЕБЯ ПРОГНОЗ, КАКОЙ БУДЕТ ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ В БЛИЖАЙШИЕ 10 ЛЕТ?

Предсказать очень сложно, но я уверен в том, что как бизнес деловая авиация, по-прежнему, сильна, прибыли здесь вполне серьезные. Наша корпорация будет бороться за свое место в нише дальнемагистральных джетов. Мы делаем большую ставку на новый флагман *Cessna Hemisphere*. Макет мы показали на *NBAA-BACE 2016*. Его первый полет должен состояться в 2019 году

ВОЗВРАЩАЯСЬ КО ВТОРИЧНОМУ РЫНКУ. ВЫ, КАК СПЕЦИАЛИСТ, КОТОРЫЙ СЕЙЧАС АКТИВНО РАБОТАЕТ НА НЕМ, ЧТО БЫ ПОСОВЕТОВАЛИ КЛИЕНТАМ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ УСПЕШНО ПРОДАТЬ СВОЙ САМОЛЕТ?

Если вы хотите сейчас продать свой самолет, он должен быть в программе обслуживания двигателей. Это самое главное. Важна и родословная вашего самолета: профессиональный оператор, обслуживание на авторизованных или собственных сервисных центрах производителя, «чистая» история – все это вместе поможет продать самолет удачно. Разумеется, важно и то, кто именно будет продавать ваш самолет. *Textron Aviation*, например, является единственной в Европе компанией, с помощью которой можно не только купить новый самолет, но и продать старый по хорошей цене.