

БИЗНЕС-АВИАЦИЯ

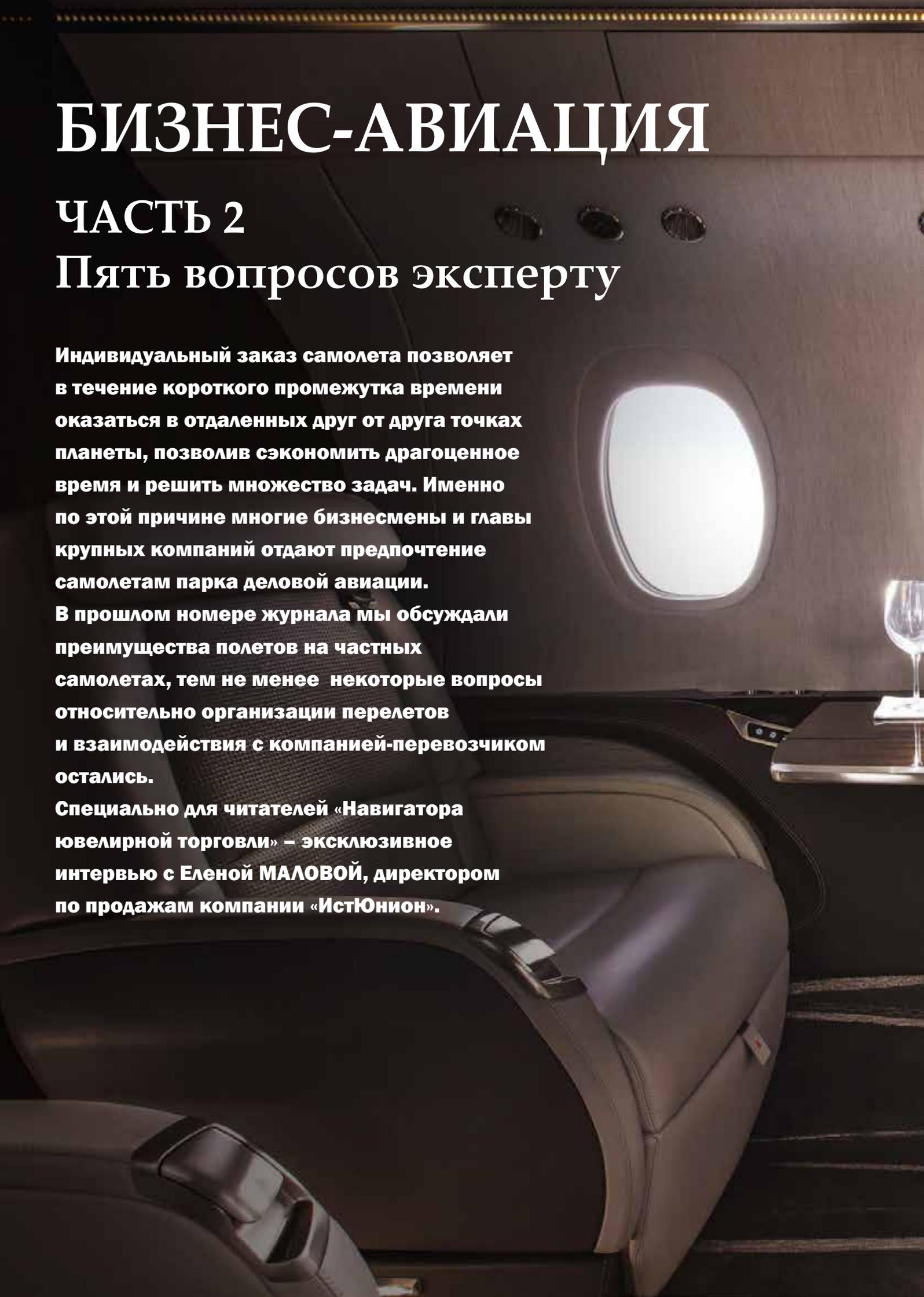
ЧАСТЬ 2

Пять вопросов эксперту

Индивидуальный заказ самолета позволяет в течение короткого промежутка времени оказаться в отдаленных друг от друга точках планеты, позволив сэкономить драгоценное время и решить множество задач. Именно по этой причине многие бизнесмены и главы крупных компаний отдают предпочтение самолетам парка деловой авиации.

В прошлом номере журнала мы обсуждали преимущества полетов на частных самолетах, тем не менее некоторые вопросы относительно организации перелетов и взаимодействия с компанией-перевозчиком остались.

Специально для читателей «Навигатора ювелирной торговли» – эксклюзивное интервью с Еленой МАЛОВОЙ, директором по продажам компании «ИстЮнион».







Елена МАЛОВА,
директор по продажам
компании «ИстЮнион»

Вопрос-ответ:

1 *Ваша компания организует VIP-перелеты только для бизнесменов? Какие виды чартеров вы предоставляете?*

VIP-чартер можно использовать как в деловых, так и досуговых целях. Можно воспользоваться небольшим самолетом для перелета на близкие расстояния, а также подобрать роскошный авиалайнер для длительного перелета.

Допустим, вы – кинокомпания и летите целой командой снимать кино. Мы подберем для вас необходимый пассажирский самолет и организуем чартер.

При задаче транспортировки тяжелых негабаритных грузов мы организуем грузовые чартерные рейсы.

Каждый перелет – особенный! За всю историю существования компании не было двух одинаковых рейсов. Каждый человек уникален – соответственно его перелет тоже уникален.

2 *Ваш офис расположен в Москве, возможно ли воспользоваться вашими услугами людям, проживающим в других городах, регионах России? Предоставляете ли скидки на VIP-чартер?*

Не важно, в какой стране мира и в каком городе вы проживаете. Будь то Санкт-Петербург, Владивосток, Цюрих или любой другой город, который существует на карте мира, – вам достаточно сообщить, куда и когда вы хотите лететь.

Что касается скидки на VIP-чартер – часто случается, что авиакомпании вынуждены перегонять пустые самолеты из одного пункта в другой. Такие ситуации возникают, когда клиент заказывает рейс в одну сторону, после выполнения которого авиакомпания возвращает самолет в пункт своего базирования. Такой перелет без пассажиров называется Empty Leg.

Для авиакомпаний деловой авиации «пустой перелет» – потеря потенциальной прибыли, для опытного заказчика – шанс сэкономить. Empty Leg из Москвы в Европу или наоборот будет стоить на 20–30% дешевле! Вы можете заказать чартер по специальной цене.

3 *Допустим, бизнесмен решил приобрести собственный самолет или, наоборот, продать. Как избежать проблем, связанных с приобретением, продажей и владением собственным бизнес-джетом?*

Покупка/продажа бизнес-джета – ответственный шаг. Соглашусь, что как для выгодной сделки, так и для эффективного владения самолетом необходимо не только знание рынка бизнес-авиации, но и понимание массы нюансов.

ЗАО «ИстЮнион» гордится успешным опытом работы на рынке более 12 лет и делает все, чтобы клиент получал удовольствие/выгоду от покупки/продажи и владения самолетом, в то время когда компания берет решение всех вопросов на себя.

У каждого свои цели, именно для них и нужно подбирать самолет. Мы предоставляем квалифицированные консультации по вопросам выбора воздушного судна. Проводим переговоры с заводом-производителем для обсуждения всех деталей контракта. Берем под контроль процесс строительства ВС, сопровождаем все этапы сборки и поставки самолета.

Далее предоставляем компетентные рекомендации относительно наиболее целесо-

образного юридического структурирования сделки и выбора страны регистрации воздушного судна, а также оказываем сопровождение полного цикла покупки, начиная с выбора самолета/вертолета и заканчивая поставкой воздушного судна «под ключ».

Если вы приняли решение приобрести ресурсное воздушное судно, мы также оказываем полное содействие. Заверяю, что ни один вопрос не останется неразрешенным.

4 *Каким образом компания «ИстЮнион» решает проблему наземного обслуживания? Кто занимается подготовкой самолета к вылету?*

Совершенно верно, что первостепенная задача при организации рейсов бизнес-авиации – грамотная работа по подготовке воздушного судна к выполнению полета, позволяющая избежать возникновения внештатных ситуаций.

Получение разрешений на выполнение рейсов, организация наземного обслуживания в аэропортах посадки, организация заправки топливом, штурманский расчет и флайт-планинг, визовая поддержка иностранных экипажей благодаря наличию аккредитации при Департаменте консульской службы МИД РФ – далеко не весь перечень услуг по организационному обеспечению полетов, которые предоставляет наш собственный отдел организационного обеспечения полетов.

Оказание данных услуг собственными силами компании 24/7/365 существенно повышает их качество и позволяет контролировать процесс организации рейса на всех его этапах.

Присутствие нашего сотрудника не только в терминале вылета, но и непосредственно на перроне дает возможность осуществлять непрерывный контроль оперативного обслуживания самолета во избежание задержки вылета и иных негативных для владельца воздушного судна ситуаций.



Фото – Cessna Citation Longitude

5 **Ваша компания – единственный официальный представитель Cessna Aircraft по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ. Чем обусловлен этот выбор?**

Бизнес-джеты семейства Cessna Citation идеально подходят как для частных, так и для корпоративных перевозок. От «одноклассников» данные самолеты выгодно отличают объективная стоимость ВС, низкие эксплуатационные расходы и совершенные летно-технические характеристики, позволяющие эксплуатировать данные самолеты в аэропортах с низко развитой инфраструктурой и короткими взлетно-посадочными полосами. Отдельные модели сертифицированы для управления ВС одним пилотом.

Cessna Aircraft – лидер среди мировых производителей авиационной техники. С момента своего основания в 1927 году компанией было произведено и поставлено на мировой рынок свыше 200 000 самолетов.

Данная цифра включает более 6500 бизнес-джетов Citation, что составляет самый многочисленный в мире флот.

ЗАО «ИстЮнион», являясь официальным представителем по продажам реактивных самолетов семейства Citation на территории России и стран СНГ, оказывает клиентам услуги, связанные с приобретением нового самолета и его дальнейшим экономически эффективным управлением.



ЗАО «ИстЮнион»
Официальный представитель по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ

Москва, Очаковское шоссе, 34
Бизнес-центр West Park
Тел.: +7 (495) 269-02-10
Факс: +7 (495) 269-02-11

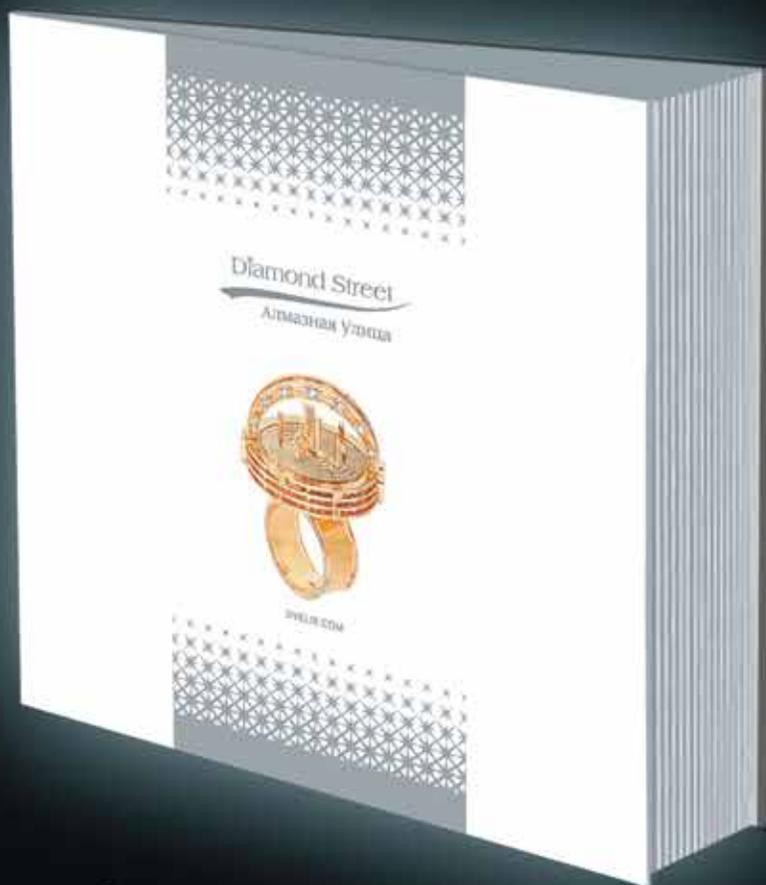
www.eastunion.ru
www.eastunion-fleet.ru
cessna@eastunion.ru

АЛЬМАНАХ

«DIAMOND STREET – АЛМАЗНАЯ УЛИЦА»

книга для чтения о людях и компаниях, составляющих славу и будущее русского ювелирного искусства

ЧЕТВЕРТОЕ ИЗДАНИЕ



В альманахе представлены новые коллекции лучших российских ювелирных компаний.

Альманах позволяет окинуть ретроспективным взглядом мировое ювелирное искусство от древности до наших дней. Вас ждут интересные рассказы о знаменитых ювелирных домах, а также истории уникальных украшений и камней.

Это лучший подарок вашим VIP-клиентам.

Вместе с альманахом «Diamond Street – Алмазная улица» вы можете заказать представленные изделия, выбрать по своему желанию камень для вставки или даже создать новое уникальное украшение.

ООО «Академия ювелирного бизнеса»
г. Москва ПАО ВТБ 24
Р/с 40702810400000056573
К/с 30101810100000000716
БИК 044525716 ИНН 7710974272
КПП 771001001
Тел. 8 (499) 922-11-88

СТОИМОСТЬ 1000 руб. (без НДС)
ДОСТАВКА БЕСПЛАТНАЯ