

FBO RIGA расставляет приоритеты

1 мая 2012 года латвийский авиахолдинг FCG - Flight Consulting Group открывает новые офисы дочерней компании FBO RIGA в бизнес-центре на территории Международного Аэропорта Рига (стр. 5). Это позволит компании оптимизировать и четко разделить решение стратегических, управленческих и операционных задач, а также продолжить работу над новыми продуктами. Владельцы FCG - Flight Consulting Group Роман Старков и Леонид Городницкий рассказали о приоритетных направлениях развития холдинга и о том, какие услуги пользуются наибольшей популярностью у российских клиентов.

Леонид Городницкий и Роман Старков



Расскажите, пожалуйста, о проекте FBO RIGA.

FBO RIGA - это один из успешно реализованных проектов нашего холдинга Flight Consulting Group. FBO RIGA предоставляет клиентам полный спектр услуг по наземному обслуживанию самолетов бизнес-авиации, экипажей и пассажиров в аэропорту Риги. Для бизнес-пассажиров мы предлагаем обслуживание в VIP-центре Международного Аэропорта Рига или терминале деловой авиации на выбор, а также бронируем гостиницы, трансферы, оказываем

помощь в прохождении таможенных и иммиграционных формальностей и так далее.

Чем занимается холдинг Flight Consulting Group?

Flight Consulting Group занимается разработкой и внедрением комплексных решений в сфере бизнес-авиации. У нас есть собственный центр планирования и координации полетов FCG.Aero, на обеспечении у которого находятся порядка 70 самолетов, летающих по всему миру. Есть компания Baltic Business Aviation Center, которая является чартерным брокером с опытом работы на рынке более 10 лет. Еще одно направление нашего бизнеса - туристическое агентство корпоративной направленности. Сейчас мы ведем работу над несколькими проектами, которые могут стать новыми направлениями деятельности компании - это IT решения и грузоперевозки.

Расскажите, пожалуйста, подробнее об IT решениях, которые вы разрабатываете.

Идея работы в этом направлении заключалась в том, чтобы в первую очередь модернизировать собственную систему. В процессе нашей многолетней работы мы накопили достаточно знаний и опыта, которые в итоге воплотились в отдельный проект - ERP & CRM системы для авиакомпаний и диспетчерских служб. Мы решили своими силами реализовывать данный проект и работаем с местной компанией IT решений ITEKO.

продолжение ►

Если говорить о планировании полетов и брокерстве, на каких клиентов ориентированы эти услуги, и какова доля России?

Услуга координации полетов в основном предоставляется авиакомпаниям и корпоративным клиентам. Порядка 90% заказчиков этого сервиса – западные компании. Что же касается чартеров, то основные наши клиенты – это Россия, страны СНГ и Прибалтика.

2011 год был для вас успешным? Как вы оцениваете итоги года?

В целом мы довольны результатами 2011 года. Годовой прирост по всем компаниям холдинга в среднем составил 11%.

В каком состоянии, на ваш взгляд, находится рынок деловой авиации Латвии?

Сам по себе рынок деловой авиации и заказчиков в Латвии очень мал. Большая часть рынка сейчас – это клиенты из России, СНГ и Европы. При этом в Прибалтике созданы несколько очень достойных перевозчиков, и развитие рынка бизнес-авиации в регионе видится именно в этом сегменте.

Какие пожелания характерны для российских клиентов?

Российские клиенты очень требовательны к сервису, как на земле, так и в воздухе. Они прекрасно разбираются в услугах класса люкс и требуют от поставщиков услуг высокого уровня компетенции.



С помощью каких маркетинговых механизмов Вы планируете привлекать новых клиентов? Расскажите подробнее о ценовой политике.

Мы работаем на рынке более 12 лет, поэтому наши цены сформировались довольно давно. Мы никогда не были самой дешевой компанией, но и не были самой дорогой. Наш основной маркетинговый механизм – это привлекательное соотношение цены и качества. В своей работе мы ориентируемся на

западные стандарты качества, а также хорошо знаем специфику восточного рынка. Плюс у нас очень много партнеров в России и странах СНГ, с которыми мы обмениваемся заказами и с которыми поддерживаем постоянные отношения.

Техническое обслуживание самолетов бизнес-авиации в аэропорту Риги оказывает Lufthansa Bombardier Aviation Services. Какова ваша роль в этом проекте?

продолжение ►

Мы выступали инициаторами привлечения в Ригу Lufthansa Bombardier Aviation Services и вели переговоры с этой компанией длительное время. В 2010 году на базе проекта FBO RIGA была открыта станция технического обслуживания LBAS в аэропорту Рига.

В конце прошлого года было анонсировано создание в Риге при поддержке Lufthansa Technical Training (LTT) учебного центра для подготовки авиационных инженеров. Расскажите подробнее об этом проекте.

Да, мы принимали участие в привлечении Lufthansa Technical Training в Ригу, но этот проект идет под патронажем государства, в частности Администрации гражданской авиации Латвии. Насколько нам известно, сейчас все еще идут переговоры по соз-

данию такого учебного центра с участием Латвии как государства. Обучение – это не совсем наша специализация, поэтому здесь мы можем выступить как помощники в части маркетинга и проведении переговоров.

Какие на Ваш взгляд приоритетные направления в развитии холдинга и входящих в его состав компаний на ближайшие 2-3 года?

Основной приоритет – это работа над улучшением качества предлагаемых услуг и расширение их спектра. Одно из важных направлений нашей работы – это авиационный консалтинг. В некоторых странах мы вели и ведем консультационную работу по созданию центров деловой авиации. Мы заинтересованы в реализации аналогичных проектов в других стра-

нах, и если есть заинтересованные в этом вопросе стороны – мы всегда открыты для диалога.

Как на ваш взгляд будет меняться рынок деловой авиации в ближайшие годы? В частности в Прибалтике, России и других странах СНГ?

Трудно прогнозировать, так как многое зависит от внешних условий и финансовой ситуации в Европе и мире в целом. В период кризиса местных клиентов стало меньше. Однако, не смотря на это, сейчас клиентов у нас больше, чем до кризиса. Люди стали более внимательны к деньгам, начали их считать. Поэтому те компании, которые предложат лучшее качество при разумной ценовой политике, будут выигрывать у конкурентов на рынке.

