



# Особая любовь к *Dassault* *Falcon*

**Доминику Тринке, президенту Boutsen Aviation – брокерской фирмы, основанной Тьерри Бутсеном и базирующейся в Монако, – удалось продать 15 реактивных самолетов Falcon 7X, при этом десять из них были реализованы с начала 2017 года. Доминик рассказал Top Flight, почему он специализируется на сделках с Dassault Falcon.**



«Сделка не может считаться заключенной до ее окончательного закрытия», – отметил Доминик Тринке в утро нашей встречи в офисе Boutsen Aviation на улице Гримальди в Монако. Аромат апельсинового цвета наполнял улицы, и жизнерадостное весеннее солнце предвещало прекрасные дни. Начало года для Boutsen Aviation действительно оказалось насыщенным. С момента основания компании в 1997-м ее команда продала более 375 самолетов в 70 разных странах. Особенно хочется отметить их приоритетную область – продажи Falcon, возглавляемые президентом компании Домиником Тринке. По его словам, около 20% деятельности Boutsen Aviation направлено на работу с судами Falcon, в частности с моделью 7X. «У нас налажены тесные связи на вторичном рынке «Фалконов», – объясняет Доминик за столом залитого солнцем главного офиса компании в Монако. – Мне кажется, это объясняется тесным сотрудничеством с Dassault и богатым опытом, накопленным благодаря большому количеству успешных сделок».

## Рынок США доминирует

Тринке присоединился к компании в 2000 году, и с тех пор он уже реализовал 15 Falcon 7X, при этом десять из них продано после 2016 года. Очередной рубеж был достигнут в марте прошлого года, когда Доминик закрыл две сделки по Falcon 7X (MSN 167 и 136) за одну неделю, последняя из которых стала четвертой и финальной продажей Саудовской частной авиации (Saudia Private Aviation). Говоря о движущих силах на рынке «Фалконов», Тринке утверждает, что успех обусловлен посткризисным падением цен, благодаря которому новое поколение 7X стало весьма привлекательным для покупателей. Дополнительным стимулом для них оказались политические изменения в сфере возврата налогов в США: продажи на американском рынке значительно выросли. Несмотря на то что в глобальном отношении на данном рынке предложение превышает спрос, цены на 7X постепенно повышаются, при этом основные продажи сконцентрированы в США. «Можно сказать, что, когда имеющийся парк воздушных судов превышает спрос менее чем на 5%, мы наблюдаем рынок продавца. Однако при преодолении этого рубежа конъюнктура становится благоприятной для покупателей. На текущий момент эта цифра составляет 6%, то есть рынок находится в пограничном состоянии. Цены растут, хоть и не настолько хорошо, как перед 2008 годом, и мы постепенно возвращаемся к обычной конъюнктуре». Если говорить о мире в целом, Тринке заверяет, что Соединенные Штаты остаются наиболее сильным рынком, однако в России, Индии и Китае также наблюдается высокий уровень активности. Недавно компания осуществила ряд мер, направленных на расширение присутствия на этих развивающихся территориях: торговые представительства работают в Москве, Нью-Дели и Северной Европе, а вице-президент по продажам Тимоти Марси специализируется на китайском рынке. «Мы наблюдаем большой объем продаж судов, находящихся на балансе китайских организаций, в Соединенные Штаты, – рассказывает Тринке, – поскольку китайские владельцы самолетов стремятся приобрести новые дальнемагистральные суда и соответственно продавать старые. При этом я понял, что китайские (как, впрочем, и любые другие) продавцы не всегда в курсе всех тонкостей, связанных с продажей самолетов. Обучение клиентов на каждом этапе процесса стало для нас решающим фактором».



**МЫ РАБОТАЕМ С КОНКРЕТНЫМИ ПРОДУКТАМИ (ВОЗДУШНЫМИ СУДАМИ), НО НА САМОМ ДЕЛЕ НАИБОЛЬШУЮ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ЗНАНИЯ И ОПЫТ, И ЭТО ТЕ ДВА КАЧЕСТВА, КОТОРЫМИ МЫ МОЖЕМ ГОРДИТЬСЯ**

АВТОР:  
ДМИТРИЙ ПЕТРОЧЕНКО

### Как продать самолет?

Ключ к успешной сделке – это правильные шаги на пути к продаже. «Очень важно найти знающего и опытного брокера, поскольку вы не знаете, чего именно вы не знаете, – делится Тринке. – Я не считаю сделку состоявшейся до окончательного закрытия, и я должен быть уверен, что клиент и его интересы защищены на всех этапах сделки». В этом помогают знания и опыт, а также большая сеть партнеров и поставщиков. Boutsen Aviation уделяет огромное внимание каждому этапу процесса – от важнейшей предпродажной проверки до технических, юридических и административных нюансов. Все начинается с мандата на продажу и заканчивается передачей права собственности. Этот процесс в среднем занимает от шести до восьми месяцев. Важнейшее значение для ускорения процесса и достижения успешного закрытия имеет широкая сеть технических экспертов и юристов, специализирующихся в весьма узкой отрасли авиации. «В конечном счете мы работаем в сфере услуг, – продолжает Тринке. – Мы работаем с конкретными продуктами (воздушными судами), но на самом деле наибольшую ценность для клиентов представляют знания и опыт, и это те два качества, которыми мы можем гордиться».

### Превосходная репутация

Говоря о будущем, Тьерри Бутсен и Доминик Тринке настроены оптимистично: они дают хороший прогноз не только по тяжелым реактивным самолетам и бизнес-судам, таким как 7X и ACJ, но и по всем моделям в их ассортименте, который включает в себя легкие и среднегабаритные джеты, а также вертолеты с газотурбинным двигателем. «Мы знаем рынок, и мы в курсе того, что он постоянно колеблется, – завершает Доминик Тринке, – и именно наши обширные знания и многолетний опыт в этой сфере позволили нам заработать репутацию самых надежных и доверенных брокеров в Европе».



**Я НЕ СЧИТАЮ СДЕЛКУ  
СОСТОЯВШЕЙСЯ  
ДО ОКОНЧАТЕЛЬНОГО  
ЗАКРЫТИЯ, И Я ДОЛЖЕН  
БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО  
КЛИЕНТ И ЕГО ИНТЕРЕСЫ  
ЗАЩИЩЕНЫ НА ВСЕХ  
ЭТАПАХ СДЕЛКИ**

