



БОЛЬШИЕ ДЖЕТЫ ТИПА GULFSTREAM 550 СО ВРЕМЕНЕМ МЕНЬШЕ ТЕРЯЮТ В ЦЕНЕ, ЧЕМ САМОЛЕТЫ НЕБОЛЬШОГО РАЗМЕРА

как количество циклов взлет-посадка. Именно при взлете и посадке максимальные нагрузки испытывают такие агрегаты, как двигатели, вспомогательные силовые установки и шасси, а следовательно, повышается их износ. Именно в силу этих причин самолет с меньшим количеством циклов при том же налете имеет преимущество в глазах специалистов. Однако это правило не распространяется на небольшие самолеты с меньшей дальностью полета, так как для их эксплуатации характерно как раз большое количество взлетов-посадок при малом налете, отмечает Виктор Кукляев, глава российской компании—дилера авиационной техники Infinity Aviation.

Репутация эксплуатирующей авиакомпании, равно как и самого владельца воздушного судна, может также иметь значение при продаже, хотя, по мнению Джека Приюитта, и не является решающим фактором. В то же время репутация тесно связана с качеством и подходом к эксплуатации воздушного судна, контролем надлежащего и своевременного техобслуживания. Господин Приюитт отмечает: «Если самолет не менял владельца со времени выпуска, это может стать плюсом при продаже. Если воздушное судно принадлежало крупной компании из списка Fortune 500, то наверняка оно и обслуживалось должным образом. В случае если собственником самолета была знаменитость, уже один этот факт может увеличить его стоимость».

Когда самолет продается на европейском рынке, а компания-эксплуатант также родом из Старого Света, шансы на выгодную сделку увеличиваются, считает Бьярне Йорсал, так как в этом случае самолет изначально отвечает всем необходимым требованиям, принятым в странах Евросоюза. Стандарты же США или офшорных государств, таких как Аруба или Бермудские Острова, отличаются от европейских, а это может потребовать установки дополнительного оборудования и т. п.

ДЕЛО ТЕХНИКИ Правильное техническое обслуживание самолета, безусловно, является важнейшим условием не только безопасной эксплуатации, но и максимального сохранения инвестиций. Недаром задача наблюдения за техническим состоянием воздушного судна выносится на государственный и даже международный уровень. Эта задача предусматривает целый комплекс требований и процедур, определяемый термином «поддержание летной годности». «Сертификат летной годности» — один из

важнейших документов самолета, своеобразный аналог автомобильного талона техосмотра — продлевается только при соблюдении всех необходимых условий. В зависимости от страны регистрации самолета такой сертификат выдается сроком на один-два года.

Все техническое обслуживание воздушного судна разделяется на два вида. Плановое или регламентное техобслуживание выполняется в соответствии с регламентом — графиком выполнения определенных проверок и работ, разработанным производителем самолета и одобренным авиационными властями страны регистрации. Внеплановое обслуживание включает в себя устранение обнаруженных в ходе эксплуатации неисправностей и дефектов. Полное и своевременное плановое техобслуживание — непременное условие для продления сертификата летной годности. Вся история технического обслуживания самолета фиксируется в специальном документе — формуляре. И в нем не должно быть пропусков и пробелов, ведь это может заметно повлиять на рыночную стоимость самолета. В том случае, если какие-либо не зафиксированные в формуляре недостатки будут выявлены в ходе предпродажной инспекции, покупатель вполне может потребовать существенного пересмотра условий сделки.

Для определения остаточной стоимости воздушного судна значение также имеют, как отмечают эксперты, предстоящие инвестиции в воздушное судно и их близость по времени. Например, придется ли будущему владельцу вложиться в реставрацию или переделку салона, установку или замену элементов бортового радиоэлектронного оборудования или как скоро подойдет срок проведения «тяжелой» формы техобслуживания. Идеальным может считаться тот случай, когда у покупателя остается около 500 часов налета до проведения серьезного техобслуживания. Важны и условия хранения — находился ли самолет в ангаре или на открытом перроне во время простоя. Это влияет на общее техническое состояние, а еще в большей степени — на внутреннюю отделку крылатой машины, особенно если она эксплуатируется в России или другой стране с суровым климатом.

Дополнительные сервисные программы для различных частей самолета, которые предлагаются производителями или третьими компаниями, не менее значимая деталь, касающаяся технического состояния и обслуживания. Такие программы представляют собой своеобразную «расширенную гарантию» как на сам корпус самолета,

так и отдельно на двигатели. Смысл подобных программ — в амортизационных отчислениях производителю или сервисной компании с каждого летного часа, за счет которых покрываются текущие и будущие расходы на содержание и ремонт. Если самолет находится «на программе», то это может стать серьезным плюсом при продаже на вторичном рынке.

Установка современного дополнительного оборудования — развлекательных систем, систем связи, усовершенствованной авионики, даже замена двигателей на «возрастных» самолетах — также может оказать влияние на рыночную стоимость воздушного судна. «Все зависит от конкретной модификации дооборудования», — полагает Карл Дженсенс. — В период депрессии вторичного рынка, конечно, трудно вернуть 100% затраченных на модернизацию средств. Однако в более стабильное время вернуть собственные затраты проще. Кроме того, вероятность,

что модификация, помогающая более экономно расходовать топливо, например установка вертикальных законцовок крыла, окупится, достаточно высока». Среди повышающих стоимость добавлений Виктор Кукляев из Infinity Aviation также называет дополнительные топливные баки и, к примеру, спутниковый телефон. Тем не менее многое зависит от конкретной ситуации и потенциального покупателя. Практически любое дополнительное оборудование увеличивает вес самолета, а значит, растет расход топлива и сокращается дальность полета. Это, как отмечает Бьярне Йорсал, не всегда нравится покупателям из числа чартерных авиакомпаний бизнес-авиации.

Правильная стратегия эксплуатации воздушного судна с учетом всех факторов, влияющих на его остаточную стоимость, конечно, чрезвычайно важна в плане сохранения инвестиций. Ситуация на рынке тоже имеет первостепенное значение. Но есть и еще один момент. Дело в том, что грамотно организованный процесс продажи самолета стоимостью в несколько миллионов долларов может также служить одним из залогов успешного результата.

Можно продавать самолет на «закрытом» рынке, друзьям и знакомым, чтобы обеспечить максимальную конфиденциальность. Правда, в этом случае снижаются шансы получить реальную рыночную стоимость бизнес-джета. Можно, наоборот, вывести самолет на открытый рынок, представив его максимально широкому кругу потенциальных покупателей и прибегнув к помощи профессиональных посредников — брокеров или дилеров авиационной техники. Это скорее вопрос собственных приоритетов. Следует обратить внимание на другое: все стороны процесса продажи должны находиться под четким контролем целой команды профессионалов, а это и опытные участники рынка, и представители эксплуатирующей бизнес-джет авиакомпании, юридические, технические и финансовые консультанты. При прочих равных слаженная работа высококлассных специалистов скорее приведет к оптимальному решению задачи. И, пожалуй, главное, что следует помнить, — ситуация на вторичном рынке изменяется, за одним циклом следует другой, периоды высокого спроса сменяются спадом покупательской активности. Но правильный подход к эксплуатации, техническому обслуживанию, модернизации и организации процесса продажи остается бесприигрышным, что называется, при любом раскладе. ■

СТОИМОСТЬ САМОЛЕТА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ КУДА МЕНЬШЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СТОИМОСТИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ, ЧЕМ, СКАЖЕМ, У ДОРОГОГО АВТОМОБИЛЯ



CARRE
AVIATION

Everything else would be luxury

AIRCRAFT MANAGEMENT
SALES AND ACQUISITION
INTERIOR DESIGN
CHARTER FLIGHTS
FLIGHT OPERATION
COST ANALYSIS

МЕНЕДЖМЕНТ САМОЛЕТА
ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ
ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА
ЧАРТЕРНЫЕ РЕЙСЫ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ
АНАЛИЗ ЗАТРАТ

Оптимизация Ваших Инвестиций — Наша Забота

24/7 OPS TEL: +356 21338282 FAX: +356 21330061/ 33 SAN ROQUE
NO. 10 HUGHES HALLETT STREET SLEMA, SLM 3142 MALTA
INFO@CARREAVIATION.COM WWW.CARREAVIATION.COM

Реклама