

та! Во всяком случае, так положено по закону. Везде ли это соблюдается, неизвестно. За рубежом всего этого нет — не требуются авиабилеты и списки пассажиров, автотранспорт подается к борту, а досмотр пассажиров может быть произведен только по заявке экипажа.

Но главной проблемой остается разрешительный порядок осуществления бизнес-полетов, тогда как в развитых странах Европы и Америки давно действует уведомительная система. По существующим в РФ правилам, российский перевозчик должен согласовать время вылета за сутки до полета, иностранный — за пять суток. Понятно, что это совершенно неприемлемо для клиентов бизнес-авиации и частных владельцев самолетов, которые желают летать по собственному расписанию и иметь возможность срочно вылететь на переговоры или быстро изменить маршрут.

Причем госорганы каждый раз требуют от эксплуатантов бизнес-джетов пакет документов, подтверждающий, что их очередной полет — некоммерческая перевозка. Любой частный или корпоративный иностранный перевозчик, выполняющий полет внутри России по своим сугубо личным делам, считается потенциальным каботажником.

Однако справедливости ради следует отметить, что в авиационные правила постепенно вводятся нормы, облегчающие жизнь авиакомпаниям. В этом году были отменены лицензии на маршруты внутри России. Это решение можно назвать революционным для магистральных перевозчиков, которые получили возможность самостоятельно выстраивать свою маршрутную сеть без предварительного согласия государства. Но и для бизнес-авиаторов оно стало значительным послаблением, поскольку избавило их от необходимости согласовывать каждый свой маршрут в Минтрансе. Ведь поездки бизнесменов не имеют постоянных направлений и не подчиняются регулярному расписанию, а получение дополнительной бумажки на каждый полет съедало кучу времени, а зачастую и денег.

«Сейчас мы находимся в гораздо лучшем положении, чем на заре развития деловой авиации в 90-е годы, когда практически любой вопрос необходимо было согласовывать в неформальном порядке с теми или иными чиновниками. Взятки уже ушли в прошлое», — говорит гендиректор компании «Бизнес-авиация» Лев Горбунов. По его словам, несмотря на отсутствие законодательного обеспечения, сегодня в большинстве случаев согласовать полет



РАЗВИТИЕ РЫНКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ЗА СЧЕТ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЯ В VIP-ВЕРСИИ САМОЛЕТОВ СОВЕТСКОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ФОТО ТУ-134)

удается за три часа до предполагаемого вылета, а иногда и быстрее. Однако риск отказа в вылете остается самым существенным ограничением для участников рынка. «Примерно из 60 рейсов в месяц, которые организует наша компания, 55 согласуются без проблем», — рассказывает Лев Горбунов. — Но мы не имеем никакой возможности предсказать, когда и по каким причинам нам откажут в выполнении очередного полета». По его словам, эксплуатант может за пару часов получить разрешение на срочный вылет в пятницу вечером, но заявка на рейс, который планировался за месяц до вылета, может быть не удовлетворена в последний момент без объяснения причин.

Остается надеяться, что ожидаемое уже более десяти лет решение все-таки будет принято: как сообщили в Минтрансе, проект приказа о введении в Федеральные авиационные правила положения об уведомительном порядке уже одобрен Минюстом и в ближайшие дни будет от-

правлен на утверждение в правительство. После этого должны быть определены зоны, в пределах которых станут возможным применение этого порядка. Ограничения будут введены в районах крупных аэропортов, чтобы исключить пересечение траекторий полетов малоразмерных судов с курсами взлета и посадки магистральных самолетов, а также в районах военных аэродромов и действия систем ПВО. Окончательно принять весь комплекс регламентирующих документов для обеспечения уведомительного порядка осуществления полетов министерство планирует ко второй половине 2009 года.

БИЗНЕС НА БИЗНЕСЕ Сегодня количество участников рынка бизнес-авиации достаточно велико. На рынке сформировались три группы профессиональных игроков: авиакомпании (эксплуатанты, иначе — операторы воздушного судна), управляющие компании и брокеры. Каждая группа занимает собственную нишу, хотя ситуация такова, что практически все участники рынка являются партнерами и конкурентами одновременно. Однако в последнее время идет процесс более четкого разграничения ниш, и, похоже, в будущем конкуренция сосредоточится уже внутри этих групп.

По данным НАДА, сейчас на территории России работает порядка 45 эксплуатантов воздушного транспорта, которых можно в полной мере назвать субъектами рынка деловой авиации. Большинство — около 70% — зарегистрированы за рубежом, поскольку в России очень высокие налоги. Часть российских деловых авиаперевозчиков выросли из авиакомпаний, которые созданы крупнейшими промышленно-сырьевыми холдингами для перевозки своих топ-менеджеров, например «Газпром-авиа», «ЛУКОЙЛ-авиа» или авиакомпания «Авиаэнерго» (авиакомпания РАО «ЕЭС России»). Однако довольно прочно на рынке обосновались и авиакомпании, созданные специально для оказания услуг частным заказчикам.

Собственно, российские авиакомпании бизнес-авиации, являющиеся обладателями сертификатов эксплуатанта воздушного судна, не так уж и многочисленны. Отчасти это более или менее крупные компании, также работающие в сфере регулярной авиации и обычных чартеров, для которых деловая авиация является не основным, но доходным бизнесом. Например, UTAir, «Центравиа», «Газпромавиа». Исключительно в области бизнес-авиации работают Jet-2000, «С-Эйр», «Меридиан». В воздушном парке авиаком-

паний насчитывается в лучшем случае несколько самолетов. В большинстве своем это VIP-версии авиалайнеров советской эпохи, а бизнес-джеты иностранного производства с российской регистрацией можно насчитать чуть больше двух десятков. Многие авиакомпании также охотно занимаются брокерской деятельностью.

Понятия средней стоимости кресла в бизнес-авиации не существует, цена полета или фрахта целого борта зависит от набора дополнительных услуг, предоставляемых авиакомпанией. Например, в компании RusJet ориентировочная цена перевозки одного пассажира из Москвы в Санкт-Петербург с наивысшим классом обслуживания в аэропорту и на борту самолета Як-40 VIP-класса составит около 255 тыс. руб. (на питании пассажира можно сэкономить порядка 15% от общей стоимости поездки). А авиакомпания Dexter, позиционирующая себя в качестве первого в России авиагазета, предложит вам эту же поездку на самолете Pilatus PC12 значительно дешевле: из расчета стоимости фрахта одного самолета в размере 140 руб. за 1 км цена путешествия одного пассажира из Москвы в Питер может составить всего около 13 тыс. руб. (чуть более 103 тыс. руб. за восьмиместный борт).

Кроме непосредственно перевозчиков на рынке присутствует довольно много организаций, называющих себя авиаброкерами. Они продают услуги разных авиакомпаний, подбирая клиенту наиболее удобные маршруты и самолеты, а также предлагают дополнительный сервис, удовлетворяя индивидуальные требования заказчиков. Специфика российского рынка услуг бизнес-авиации состоит в том, что брокеров примерно вдвое больше, чем авиакомпаний, тогда как, например, в Европе соотношение обратное. Участники рынка объясняют, что в 90-е годы, когда частных владельцев самолетов просто не было, заказать полет для VIP-персоны можно было только в государственных структурах, взаимодействие с которыми оказывалось чрезвычайно сложным делом, — без посредников, обладавших нужными связями, было не обойтись.

В последние годы, когда число бизнес-авиакомпаний увеличилось, обострилась конкуренция и между авиаброкерами. Некоторые из них отпечковались от туристических агентств или просто решили подзаработать на перепродаже услуг авиакомпаний, заметив, что этот сегмент рынка быстро развивается. Лев Горбунов из компании «Бизнес-авиация» считает, что такие компании долго на рынке не продержатся, поскольку они не могут обеспечить потребности взыскательных клиентов и в то же время осложняют жизнь профессиональным операторам. «У каждого брокера свой набор услуг, и это сейчас является ключевым аспектом конкуренции на рынке», — объясняет господин Горбунов. Его компания содержит собственный диспетчерский центр, в котором круглосуточно работают четыре человека. Кроме того, каждый рейс обслуживают два сотрудника: один находится в аэропорту, взаимодействуя с аэропортовыми службами, экипажем, и отвечает за готовность самолета к вылету, а другой занимается пассажирами: встречает их и сопровождает в полете, контролируя сервис на борту.

Брокеры содействуют работе коммерческих и производственных блоков авиакомпаний. По словам господина Горбунова, существуют различия в работе с российскими и иностранными авиакомпаниями. «Иностранные компании обладают безупречным уровнем сервиса на борту, но у них зачастую не хватает знаний российской специфики выполнения полетов, в результате чего они могут не получить, например, стоянку в аэропорту», — рассказывает он. А у российских авиакомпаний, наоборот, недостаточно качество обслуживания пассажиров, и контроль со стороны брокера может устранить неочевидные для авиаперевозчика недостатки сервиса. Дополнительным перспективным направлением деятельности авиаброкеров становится оказание консалтинговых услуг состоятельным гражданам в области приобретения и продажи бизнес-джетов. ■

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ, КОГДА ЧИСЛО БИЗНЕС-АВИАКОМПАНИЙ УВЕЛИЧИЛОСЬ, ОБОСТРИЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЯ И МЕЖДУ АВИАБРОКЕРАМИ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ПРОСТО РЕШИЛИ ПОДЗАРАБОТАТЬ НА ПЕРЕПРОДАЖЕ УСЛУГ АВИАКОМПАНИЙ, ПОЧУВСТВОВАВ РАЗВИТИЕ ЭТОГО СЕГМЕНТА БИЗНЕСА



Главный капитал ЭТО ЛЮДИ!

Компания «Главный капитал» специализируется на подборе персонала VIP-направления для частных судов. Такая услуга предоставляется на российском рынке впервые и открывает новые возможности для чартерных авиа- и яхтенных компаний, а также владельцев судов.

Специалисты консалтинговой группы имеют большой опыт работы в области авиации и готовы найти профессионалов по наиболее востребованным на сегодняшний день профессиям: пилоты, инженеры, флайт-менеджеры, стюардессы, менеджеры по организации VIP-перевозок и топ-персонал. Также компания занимается подбором инженерно-технического и административного персонала для яхт.

консалтинговая группа

Главный капитал

Адрес: 121248, Москва, Кутузовский проспект, 12, стр. 2
Тел.: +7 (495) 787 03 95, Моб.: +7 901 569 53 51
Факс: +7 (495) 787 03 95
E-mail: info@maincapital.ru
Сайт: www.maincapital.ru

Реклама

Подбор VIP-персонала для авиационных и яхтенных компаний