

Для проведения планового и внепланового технического обслуживания самолета с европейским регистрационным номером доступны все сервисные центры в регионе, вот только в России их пока нет. В конце 2007 года появилась информация об открытии во Внуково-3 технического центра компании Jet Aviation, который уже авторизовали Gulfstream Aerospace и Bombardier. Однако, по замечанию некоторых участников рынка, проект еще находится в зачаточном состоянии, а реального улучшения положения с техобслуживанием на территории Российской Федерации пока не произошло. Еще одно слабое место — сложности при таможенном оформлении запасных частей, присылаемых из-за границы в ситуации AOG (aircraft on ground — когда самолет не может подняться в воздух из-за неисправности). Специализированных складов запчастей на территории России также не существует.

**БИЗНЕС-ЛАЙНЕРЫ ПО-РУССКИ** По оценке Национальной ассоциации деловой авиации России (НАДА), на начало 2008 года в эксплуатации находилось 224 переоборудованных самолета российского производства. Всего задействовано 7 типов авиалайнеров: Ан-74, Ил-62М, Ил-96-300 (президентские борта), Ту-134, Ту-154, Як-40, Як-42 и относительно новая турбовинтовая модель М-101. Естественно, даже самые новые машины, за исключением М-101 и Ил-96-300, выпущены не позже самого начала 1990-х. Несмотря на то что для использования в деловой авиации выбираются самолеты со значительным остаточным ресурсом, большинство из них успело порядочно поработать на регулярных линиях, в особенности это относится к наиболее популярным Ту-134 и Як-40, вместе составляющим почти три четверти всего парка.

Разумеется, вопрос обновления парка стоит наиболее остро именно перед владельцами, эксплуатирующими машины отечественного производства. Кроме того, многие воздушные суда не соответствуют европейским ограничениям по шумам и эмиссии двигателей, в итоге вход в страны Европы для них закрыт. В плане мероприятий по замене парка на данный момент существует две возможности. Во-первых, это покупка импортной авиатехники. Однако по стоимости на уровне популярных ныне отечественных моделей находятся только «возрастные» бизнес-джеты со вторичного рынка, салоны которых значительно



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В РОССИЙСКОМ ПАРКЕ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ БОЛЕЕ ДВУХСОТ ПЕРЕОБОРУДОВАННЫХ САМОЛЕТОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, В ЧАСТНОСТИ, ИЛ-62М

скромнее по габаритам. К тому же в этом случае возникают все те же вопросы — ввозные пошлины, сложности регистрации и техобслуживания. Во-вторых — закупка новой отечественной авиатехники, о производстве которой разговоров в последнее время все больше.

Еще весной этого года о запуске программы производства Antonov Business Jet (ABJ) на базе Ан-148 заявило руководство компании «Ильюшин Финанс». Серийные машины этой модификации планируется собирать на мощностях в Воронеже, а первые поставки ожидаются уже к концу 2009 года. ОАО «Туполев» также объявило о планах продвижения на рынок VIP-версии Ту-334, заказ на которую уже получен и должен быть выполнен через два года. Правда, в ответ на такие запросы российская авиационная промышленность пока предложить ничего не может: выпуск бизнес-джетов в РФ сегодня не ведется. И раньше сфера деловой авиации была у нас, мягко говоря,

не сильно развита. Корпоративные и VIP-самолеты создавались путем переделки салона из ближне- и среднемагистральных лайнеров — Ту-134, Ту-154, Як-40, Як-42. Однако сборка новых таких машин для VIP-вариантов не производится, у старых же лайнеров подходит к концу жизненный цикл, переделка их в бизнес-варианты осуществляется все реже. Среди новых проектов в России разработаны только интерьеры класса VIP для семейства самолетов Ту-204 и Ту-214. Кроме того, ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) прорабатывает корпоративные и VIP-варианты на базе машины Sukhoi SuperJet 100. В начале этого года представители ГСС впервые обнародовали планы выпуска бизнес-версии этой машины. ГСС вместе с материнской компанией АХК «Сухой» работает над созданием сверхзвукового бизнес-джета SSBJ (аббревиатура взята от буквального перевода на английский типа самолета — Supersonic Business Jet). Ранее проект носил

обозначение С-21. Его макет был выставлен еще в 1999 году на Парижском авиасалоне. Тогда стоимость работ по этому проекту оценивалась в \$1 млрд. Но пока проект находится на нулевой стадии проработки. ГСС намерен его реализовать с привлечением зарубежных партнеров, уже ведутся переговоры с рядом ключевых западных производителей бизнес-джетов (в прессу уже просочились слухи о подобных переговорах с Dassault Aviation). Предварительные технические характеристики SSBJ: число мест — от шести до десяти, расчетная крейсерская скорость — до 2 Махов, дальность полета — свыше 7 тыс. км. По оценкам ГСС, SSBJ должен иметь высокую популярность у потенциальных покупателей даже при довольно высокой цене — \$50–80 млн за машину. Совокупный объем мирового рынка сверхзвуковых бизнес-джетов оценивают в 300–400 самолетов на общую сумму около \$30 млрд в период до 2020 года.

**ЧТО ОЖИДАЕТСЯ** При сохранении существующих тенденций будущее парка самолетов, принадлежащих российским владельцам, может выглядеть следующим образом. По оценке экспертов специализированного портала бизнес-авиации JETS.ru, в ближайшие два-три года рост парка воздушных судов сохранит прежние темпы. В дальнейшем возможно некоторое падение спроса в соответствии с общемировой тенденцией, которую прогнозируют аналитики Teal Group и Rolls-Royce, а также в связи с заполнением существующего люфта между потребностями в бизнес-перевозках и количеством самолетов. Через три-пять лет российские владельцы могут ощутить необходимость в «омоложении» парка воздушных судов иностранного производства, что может стать дополнительным фактором, стимулирующим увеличение поставок. Если российскому авиапрому удастся вывести на рынок новые серийные модели, то в будущем это может привести к успешному обновлению по крайней мере тех самолетов бизнес-класса, которые являются модификациями устаревших авиалайнеров. Темпы дальнейшего роста и вероятность нового значительного подъема будут напрямую зависеть от экономического развития страны, включения отечественного бизнеса в процессы глобализации, формирования законодательной базы и внутренней инфраструктуры бизнес-авиации. ■

## Частная жизнь личного самолета

*Морозов и Партнеры*

Консалтинговая группа «Морозов и Партнеры» предоставляет полный комплекс услуг по покупке бизнес-джета — от выбора самолета до организации полетов.

Адрес: Москва, Кутузовский пр-т, д. 12, стр. 2.  
Телефон: +7 495 782 54 93  
Почта: info@morozovgroup.com

ООО «Консалтинговая группа Морозов и Партнеры»

**Спецпредложение: регистрация и перерегистрация самолетов**

№	Услуга	Большие самолеты	Дальнемагистральные самолеты
		Challenge 604/605/650, Falcon 2000DX/EX, Falcon 900 DX/EX, Gulfstream 450, Legacy 600	Falcon 7X, Global 5000, Global Express XRS, Gulfstream G550/550
1	Стоимость постановки под флаг авиакомпании (Startup fee)	15 000	15 000
2	Вознаграждение авиакомпании за оперативное управление (Management fee)	10 000 в месяц	15 000 в месяц
3	Вознаграждение за технический надзор и организацию ТО (Maintenance administration fee)	2 000 в месяц	2 500 в месяц
4	Комиссия авиакомпании от продажи коммерческих рейсов	10% от объема продаж	10% от объема продаж
5	Распределение доходов от продажи рейсов по системе Empty Legs	50/50	50/50
6	Комиссия авиакомпании за обработку счетов третьих лиц (Management administration fee)	2000 (по желанию Владельца)	2000 (по желанию Владельца)
7	Депозит (Deposit)	100 000	150 000

В таблице предоставлены средние данные по европейским авиакомпаниям