ределяется исходя из модели двигателя, типа воздушного судна, объема предоставляемых услуг и оплачиваемых расходов.

Использование тех или иных программ техобслуживания силовых установок зависит только от желания владельца и (или) эксплуатанта бизнес-джета. Среди положительных моментов подобных программ можно отметить возможность более четкого планирования расходов, быстроту реагирования и снижение затрат при внеплановых ремонтах или ситуациях AOG, а также возможность впоследствии продать самолет подороже на вторичном рынке. С другой стороны, современные двигатели отличаются высокой надежностью, их межремонтный ресурс исчисляется тысячами летных часов, а отказы достаточно редки, так что при удачном стечении обстоятельств расходы на обслуживание силовых установок без применения сервисных программ могут в целом оказаться ниже. Выбор, разумеется, остается за владельцем.

ПРОДАЕТСЯ БИЗНЕС-ДЖЕТ Рано или поздно по той или иной причине владелец бизнес-джета начинает рассматривать вопрос о продаже воздушного судна. Продажа реактивной машины стоимостью в несколько миллионов долларов довольно сложный и долгий процесс. Мы попробуем обозначить несколько направлений на этом пути.

Во-первых, собственнику необходимо решить, будет ли его самолет представлен на закрытом или на открытом рынке. В первом случае предполагается, что предложение о приобретении самолета будет сделано ограниченному числу покупателей: знакомым, партнерам по бизнесу и т. п. Это позволяет не афишировать ни имя собственника или его компании, ни сам факт владения самолетом. Однако в этом случае не всегда есть возможность продать воздушное судно по реальной рыночной стоимости, кроме того, процесс продажи может затянуться. На открытом рынке самолет предлагается большому числу потенциальных покупателей, что повышает шансы продать его быстрее и дороже.

Существует две основные возможности вывода самолета на открытый вторичный рынок: через профессионального посредника, дилера или брокера, либо самостоятельно. Вариант продажи собственными силами требует наличия опыта в этой сфере, а также терпения и времени. Поэтому самостоятельный выход владельца на вторичный рынок — случай очень редкий. Большинство делает выбор в пользу обладающего необходимыми знаниями и профессиональными навыками посредника.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ПРОЦЕДУРУ ПОСТАНОВКИ В АВИАЦИОННЫЙ РЕЕСТР ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ДЕРЖАВЫ САМОЛЕТУ НЕРЕДКО ПРИХОДИТСЯ ПРОХОДИТЬ НЕ ОДИН РАЗ

Дилер и брокер. В чем же разница между ними? Дилер фактически покупает самолет у владельца с целью его дальнейшей перепродажи. Таким образом, собственник бизнес-джета одновременно достигает двух целей: оперативно перекладывает все расходы на владение выставленным на продажу бизнес-джетом на плечи дилера и достаточно быстро получает деньги. Другое дело, что сумма сделки в этом случае будет ниже рыночной стоимости самолета — эта разница составляет комиссию дилера. Такой вариант привлекателен для тех, кто стремится быстрее избавиться от расходов, связанных с содержанием и эксплуатацией самолета, ведь выставленное на продажу воздушное судно пребывает на рынке в среднем в течение нескольких месяцев. И будет ли оно действительно продано по существенно большей стоимости, чем заплатил за него дилер, все-таки еще вопрос. Но это как раз тот риск, от которого также избавляется владелец, заключив сделку с дилером.

Брокер же сам не покупает самолет, он выступает консультантом и партнером владельца при продаже воздушного судна на вторичном рынке. Все расходы на владение самолетом оплачиваются по-прежнему собственником до тех пор, пока бизнес-джет не будет передан новому владельцу. С другой стороны, продажная цена самолета в этом случае может быть гораздо выше. Брокер, как и сам владелец, заинтересован в продаже по наиболее высокой стоимости, ведь от этого, как правило, зависит и размер его комиссии.

Оперативность предоставления любой информации, технической документации и формуляров воздушного судна потенциальному покупателю принесет только пользу. Лучше не давать возможности покупателю на последующих этапах, например во время проведения технической экспертизы, выявить какие-либо недостатки и таким образом получить повод для снижения цены.

Ситуация на вторичном рынке бизнес-джетов на момент написания статьи продолжает оставаться выгодной для продавца. Цены держатся на очень высоком уровне, а наиболее востребованные модели трудно найти в продаже. Такое положение обусловлено общим подъемом в бизнес-авиации и, кроме того, образовавшимися огромными очередями на поставку новых самолетов, в среднем по отрасли достигающими двух с половиной лет.

Наибольшим спросом пользуются самолеты не старше 10 лет, прежде всего модели дальнемагистрального и большого классов. Основные факторы, влияющие на стоимость бизнес-джета на вторичном рынке, можно свести к следующим: а) год выпуска, налет планера, общее число посадок, налет и количество запусков двигателей; б) летно-технические характеристики данного типа самолета, статистика инцидентов, а также конкурентоспособность по эксплуатационным и операционным расходам; в) история, условия и регион эксплуатации самолета; г) наличие модернизаций, обновлений салона, соответствие комплекса авионики современным стандартам; д) наличие специальных программ техобслуживания планера и (или) двигателей; е) частота смены владельцев и т. п.

Российский вторичный рынок самолетов бизнес-класса все еще находится на стадии формирования. Если при его оценке исходить из международной тенденции, согласно которой в продаже в прошлом году находилось 11–12% от активного парка бизнес-джетов, то количество выставленных на продажу самолетов российских владельцев может составлять порядка 30. Многие российские собственники выводят свои бизнес-джеты на международный рынок при помощи профессиональных посредников, которые, как правило, активно используют современные инструменты для представления самолетов как можно большему числу потенциальных покупателей, а именно специализированные печатные издания и интернет-порталы.

В заключение следует подчеркнуть важность участия в продаже самолета команды профессионалов, а это и опытные участники рынка, и представители эксплуатирующей бизнес-джет авиакомпании, юридические, технические и финансовые консультанты. Вероятнее всего, именно слаженная работа высококлассных специалистов приведет к оптимальному результату, тем более что современная ситуация на рынке как никогда способствует удачной продаже. ■