

# ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

ИСТОРИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЙ  
АВИАЦИИ В РОССИИ / 36  
ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА  
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ / 38  
ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ  
КАК БИЗНЕС АВИАКОМПАНИЙ / 41  
БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО  
АВИАПАРКА / 43  
VIP-КОМАНДА ДЛЯ VIP-РЕЙСА / 48



Понедельник, 8 сентября 2008 №160/II  
(№3977 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №33–56  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

4 601865 000219



08137

**[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)**



АЛЕКСАНДРА ГРИЦКОВА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

**НЕ РОСКОШЬ, А СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ**

«Писанные маслом картины на переборках, позолоченный потолок, огромные кресла, обитые кремовой кожей. Рядом на столике стояла ваза со свежими фруктами, лежал пятачок газет, выглядевших так, точно их долго гладили утюгом. Стюардесса склонилась над Ником, так что глядеть ему осталось некуда, кроме как в мягкую ложбинку между ее кремовых грудей, из которой веяло нежнейшими духами: „Если существует хоть что-то, способное сделать ваш полет более приятным, не стесняйтесь, скажите прямо“».

Примерно так, как это изложил Кристофер Бакли в романе «Здесь курят», многие представляют себе перелет на борту бизнес-джета. Поэтому, вероятно, ряд российских фирм рекламирует некий «мегасервис», который вы сможете получить на борту только их самолета.

Хотя бизнес-джет, несмотря на всю свою роскошь,— просто средство передвижения, которое позволяет экономить время. Да, есть спецборты, есть VIP-рейсы, а есть просто трансфер сотрудников фирмы из пункта А в пункт Б, который может обойтись немногим дороже, чем стандартный заказ билетов на регулярный авиарейс. Другое дело, что пока в российском законодательстве больше запретительного, чем благоприятствующего деловой авиации. Но Минтранс наконец-то готовится принять давно ожидаемое постановление об уведомительном порядке рейсов вместо казенно-разрешительного.

С другой стороны, свои услуги надо уметь продвигать. Красиво, когда к трапу самолета подается лимузин, хотя формально до недавнего времени это было запрещено. Но не стоит, наверное, педалировать меню от гранд-шеф-повара, потому что клиенты, которые могут себе позволить бизнес-перелет, и не такое видали и ели. Кстати, примечательно, что в отличие от западного дизайнерского стиля отделка салона а-ля рюс призвана подчеркнуть обособленность главного пассажира от «челяди».

Тем не менее смешно размещать тексты в профильных журналах, которые начинаются следующим образом: «Еще до приобретения самолета необходимо определиться с ответами на множество важных вопросов. Первый из них — нужен ли вообще этот самолет?»

Ответ словно бы подсказывается — видимо, нет!



# НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР

## В РОССИИ ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ НАЧАЛАСЬ В 1930-Е ГОДЫ СО СПЕЦБОРТОВ НА БАЗЕ ГРУЗОПАССАЖИРСКИХ САМОЛЕТОВ. С НАЧАЛА 1990-Х ГОДОВ ОБЪЕМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БИЗНЕС-ПЕРЕВОЗОК ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАЛСЯ В РАЗЫ, ФОРМИРУЯ СЕГОДНЯШНИЙ РЫНОК. СЕЙЧАС МОСКОВСКИЙ ТЕРМИНАЛ ВНУКОВО-3 — КРУПНЕЙШИЙ В ЕВРОПЕ ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ.

ВЛАДИМИР КАРНОЗОВ

**СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД** Для перевозки членов ЦК КПСС, Совмина, генералитета и директорского корпуса серийные планеры комплектовались салонами повышенной комфортности. Число «скромных снаружи, но гордых внутри» Ту-114, Ил-18, Ил-62, Ту-154, Ту-134, Як-40 и Ан-24 доходило до полутора сотен.

Салонная деятельность началась еще в 30-е годы — с созданием для командного состава спецбортов на базе грузопассажирских DC-3. В 1965 году два стратегических бомбардировщика Ту-95 переделали в самолеты для спецперевозок Ту-116, которые эксплуатировались до начала 90-х годов. В реактивную эпоху создавались служебные варианты Ту-104 — первого отечественного самолета, осуществлявшего скоростные авиaperевозки. На экспорт построили несколько десятков служебных Ту-124К. Позднее их заменили Ту-134К; они были поставлены ГДР, Болгарии, Венгрии и Ираку в количестве 12 единиц. В 70-е годы настала очередь служебных вариантов Ту-134АК, Ту-154 и Ил-62. А самым массовым салоном стал Як-40К — из 83 машин 30 эксплуатировались военными.

В новой России салонная история продолжилась. В конце 2005 года самарский завод «Авиакор» поставил один Ту-154М ФСБ России в качестве личного транспорта для ее руководителя. А самыми крупными служебными самолетами в отечественной истории стали два Ил-96—300ПУ, закупленных управделами президента и переданных на эксплуатацию ГТК «Россия».

В салонном деле преуспели МВЗ им. М. Л. Миля и Канзаский вертолетный завод. Они создали ряд спецвариантов вертолетов семейства Ми-8/17. Ими пользуются не

только Владимир Путин и Дмитрий Медведев, но и лидеры еще нескольких десятков стран мира. Правда, из-за повышенного уровня шума и вибрации «восьмерки» постепенно заменяют на новые западные машины. Отечественные производители останутся на этом рынке, если будет создан салонный вариант Ми-38.

В советское время все воздушные суда были государственной собственностью и эксплуатировались «Аэрофлотом». Однако у целого ряда крупных предприятий, силовых структур и министерств оборонно-промышленного комплекса — Минобороны, МВД, Министерства авиационной промышленности, Минсредмаша, Министерства радиопромышленности и т. д. — имелись собственные (корпоративные) авиаотряды. На некоторых направлениях спецрейсы осуществлялись на регулярной основе, например из Москвы в Ахтубинск, Семипалатинск, Байконур и Сары-Шаган.

**РУССКИЙ СТИЛЬ** С развитием деловой авиации в новой России появился и национальный дизайн интерьера пассажирской кабины. В подавляющем большинстве случаев путешествующие чартерными рейсами компании—оператора деловой авиации четко делятся на первых лиц, сопровождающих и охрану. Первые лица, как правило, бывают представлены в единственном варианте, изредка — в компании с двумя-тремя чиновниками или коллегами-бизнесменами. Сопровождающих обычно от двух-трех до пяти-десяти человек, охраны — два-три и более. Поэтому дизайнеры интерьеров для новых русских самолетов разделили салон на три отделения: для главного пассажира, бизнес-класс и для челяди.

Салон главного пассажира отделяется от остальной части пассажирской кабины глухой перегородкой с массивной дверью. Он размещается за кабиной летчиков, чтобы при необходимости экипаж мог посоветоваться насчет изменения маршрута или времени его выполнения. Переднее расположение отсека главного пассажира предоставляет ему практически эксклюзивное право пользоваться туалетом, расположенным в носовой части самолета. Салон бизнес-класса обычно выглядит примерно так же, как первый и бизнес-класс в самолетах, выполняющих регулярные рейсы. Правда, иногда заказчик готов потратиться на фирменный стиль. Отделение для челяди, как правило, ничем не отличается от салонов экономического класса самолетов, летающих регулярными рейсами, разве что новой обивкой кресел.

Работы по установке новых интерьеров проводятся на ремзаводах в Минске, Харькове и Быкове, а также в Смоленске; их выполняют специализированные дизайнерские фирмы «Кванд», «Вемина-Авиапrestiж», «Интер-АМИ», АККО и др. Ту-134, Як-42 и Як-40, предназначенные для новых русских, заметно отличаются компоновкой салона от западных самолетов делового класса, где меньше подчеркивают статус главного пассажира и редко разделяют салон на отсеки глухими перегородками.

У нас же создаются такие невероятные салонные варианты, как деловая версия биплана Ан-2 — трясушей, воющей бензином машины разработки 1946 года. Объясняется это просто: провинциальные лидеры, в чьих регионах авиация зачастую представлена только бипланами, тоже хотят путешествовать с комфортом, посещая подведомственные им отдаленные территории.



ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛИТИЕ ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ СТАЛА ЧАСТЬЮ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОГО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА



**КОНСТРУКТОРСКИЕ СТРАДАНИЯ** В советском самолетостроении присутствовали те же направления, что и в западном, исключение составляла деловая авиация. Точнее, Советский Союз не занимался серийным выпуском бизнес-джетов специальной конструкции (салонные варианты авиалайнеров не в счет, они имели типовую конструкцию планера), хотя это направление не осталось без внимания конструкторов.

В 1963–1965 годах ОКБ им. А. И. Микояна разработало деловой вариант истребителя-перехватчика МиГ-25. Для этого была переделана носовая часть фюзеляжа: вместо громоздкого обзорно-прицельного и связанного оборудования там предлагалось разместить пассажирский салон на 8–12 человек. Аналогичные разработки велось ОКБ им. А. Н. Туполева на основе сверхзвукового бомбардировщика Ту-22М. Однако престарелые партийные руководители никуда не торопились, сверхзвуковая скорость им была не нужна. Уровень шума базовых платформ оказался выше, чем у салонных вариантов авиалайнеров, что склонило чашу весов в сторону последних.

В эпоху перестройки отделы общих видов всех отечественных фирм нарисовали не один эскиз самолетов делового класса. Однако ни один из этих вариантов не был реализован.

Дальше всех продвинулось ОКБ им. А. С. Яковлева. В начале 90-х годов ему удалось получить контракт израильской фирмы IAI на разработку фюзеляжа для улучшенного варианта самолета Galaxy. Россияне имели право использовать его при создании собственной машины Як-48. Чертежи были выполнены в «цифре» и переданы заказчику. Он расплатился, но от дальнейшего сотрудничества отказался, разместив производство на французских, американских и израильских заводах вместо смоленского. В Смоленске планировали производить и франко-российский бизнес-джет. В конце 80-х Dassault Aviation и ОКБ им. А. И. Микояна начали работу по ДМ-40 и ДМ-50. По мере развития проекта роль лидера перешла к французской стороне, а за русскими осталась хвостовая часть. Но и эта задача оказалась невыполнимой, и вскоре самолет стал полностью французским — очередным в семействе Falcon.

Но все же некоторое подобие делового самолета россияне сделали. М-101Т разработки ОКБ имени Мясищева удалось довести до сертификации в декабре 2002 года благодаря финансовой помощи группы «Каскол». Президент «Каскола» Сергей Недорослев оценивал рынок сбыта машины более чем в 100 экземпляров. Производство М-101Т организовали на нижегородском авиационном заводе «Сокол». К сожалению, машина не смогла показать расчетные характеристики скорости и дальности полета. Зато благодаря чешскому турбовинтовому мотору Walter M601-22F она удивила низким километровым и часовым расходом топлива. Самолет поступил в эксплуатацию, выполняет полеты в интересах дирекции «Сокола» и в составе авиакомпании Dexter («Авиа Менеджмент групп»), которая с 2006 года осуществляет перевозки пассажиров в режиме заказного азротакси. Перспективы М-101Т остаются туманными в связи с высокой загруженностью «Сокола» военными программами, а также в связи с техническим уровнем машины, который за годы, прошедшие с начала ее проектирования (1992 год; первый полет — март 1995 года) серьезно отстал от мирового уровня.

**ПЕРЕСТРОЕЧНАЯ ИНИЦИАТИВА** В годы перестройки появилась группа предприимчивых людей, увлеченных идеей платных деловых перевозок. Ее составляли в основном энтузиасты из числа летчиков и инженеров воздушного транспорта, а также выходцы из военно-воздушных сил. Они имели слабое представление о западной деловой авиации, зато горели желанием заработать, а заодно и внести личный вклад в строительство новой России с капиталистическим лицом. Энтузиазм подогревался

**ВСЕ ВОЗДУШНЫЕ СУДА В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ БЫЛИ ГОССОБСТВЕННОСТЬЮ И ЭКСПЛУАТИРОВАЛИСЬ «АЗРОФЛОТОМ». НО СВОИ АВИАОТРЯДЫ СУЩЕСТВОВАЛИ У МИНИСТЕРСТВ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА, СИЛОВЫХ СТРУКТУР И ДАЖЕ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**



## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

растущим спросом. Новая буржуазия искала средства выделиться из толпы. Приоритеты расставлялись так: статус, роскошь, комфорт, удобство. В наши дни составляющие остались те же, но поменялись местами.

Одной из первых специализированных компаний деловой авиации стал «Авком» — российско-английское СП с горсткой бывших в употреблении бизнес-джетов типа British Aerospace Hawker-125. В начале 90-х годов еще несколько структур вплотную занялись освоением иностранной авиатехники. Начиная с 1992 года они завезли в РФ один Gulfstream 2, один Dassault Falcon-20 и несколько Hawker-125. Falcon и пару Hawker успели внести в российский регистр до введения правительством запретительных пошлин на ввоз иностранной авиационной техники (20-процентная пошлина плюс 18% НДС).

В условиях царившего в стране беспорядка не все введенные машины прошли таможенное оформление, некоторые какое-то время эксплуатировались без разрешения. Пытаясь бороться с произволом, авиационные власти вели настоящую охоту на нелегальный Gulfstream 2. Машина не имела российского сертификата летной годности и, по мнению властей, представляла опасность для жизни по причине плохого технического состояния. В конечном итоге самолет был поставлен на содержание ГЛИЦ имени Чкалова — структуры Министерства обороны, занимающейся испытаниями авиационных комплексов.

Кроме новых структур типа «Авкома» деловой авиацией стали заводские авиакомпании, преобразованные из авиаотрядов промышленных гигантов. Корпоративные авиаперевозчики появились у «Газпрома», ЛУКОЙЛа и других нефтяных компаний, а также у металлургов и авиастроителей. На первом этапе развития некоторые из них приобретали бывшие в эксплуатации пассажирские Ту-134, Як-40 и Як-42 и переоборудовали салоны для VIP- и корпоративных перевозок. На втором этапе «Газпрому» и «Сургутнефтегаз» приобрели за рубежом настоящие бизнес-джеты типа Falcon-900 и Gulfstream IVSP.

В начале 90-х годов активно велись приватизация самолетомоторного парка региональных отрядов бывшего общесоюзного «Азрофлота» и перевод части воздушных судов из силовых ведомств в коммерческие структуры. Всего за пару-тройку лет парк воздушных судов всесоюзного «Азрофлота» рассредоточился среди нескольких сотен субъектов рынка — возник вторичный рынок авиатехники. Самолеты авиаотряда Красноярского металлургического завода перешли в авиакомпанию «КраМЗ-Авиа», позже переименованную в Сибирскую авиатранспортную компанию (СиАТ, «Сибавиатранс»), а потом были частично проданы «Газпрому» и вошли в состав «Газпромавиа».

В общем, процесс пошел, причем динамика определялась повышенным спросом рынка на услуги деловой авиации. Объемы бизнес-перевозок в начале 90-х ежегодно увеличивались в разы, а в середине и конце десятилетия — темпами в десятки процентов ежегодно. К началу века на рынке образовалась группа лидеров: «Авком», Jet 2000, «Сибавиатранс», «Газпромавиа» и UTAir.

**АССОЦИАЦИИ** Долгое время единственным выразителем коллективного мнения компаний деловой авиации выступала Ассоциация деловой авиации (АДА). Ее возглавлял генеральный директор «Авкома» Евгений Бахтин, бывший сотрудник «Азрофлота». В разные годы АДА объединяла от 15 до 30 организаций. Ассоциации удалось добиться незначительных изменений российского законодательства. Главным итогом ее деятельности стала демонстрация того, что деловая авиация является частью отечественной системы воздушного транспорта.

В 2005 году АДА была преобразована в Национальную ассоциацию деловой авиации (НАДА), при этом руководящие посты заняли люди, не имевшие опыта работы

**ЧТО ТАКОЕ ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ**

Под термином «деловая авиация» понимается особый вид гражданской авиации, воздушные суда которой предназначены для нерегулярных перевозок пассажиров и багажа по индивидуальным заказам, а также для корпоративных или личных нужд. Деловая авиация предназначена как для некоммерческих полетов, когда летит владелец самолета или кто-то

из его знакомых, так и для коммерческих (по заказу), которые выполняют специализированные авиакомпании. Это полеты вне расписания (чартерные) — их частота определяется заказчиком или владельцем. В зависимости от вида собственника деловая авиация подразделяется на корпоративную, персональную и азротакси. В соответствии с определением Национальной ассоциации деловой авиации США,

в деловой авиации. Не все игроки рынка остались довольны изменениями. Поэтому в мае 2008 года создается Объединенная ассоциация деловой авиации (в английском варианте United Business Aviation Association, UBAA) — совершенно новая структура, объединившая в основном компании, работающие в аэропорту Внуково. Активная позиция UBAA привлекла в ее ряды 25 фирм — на 4 больше, чем в НАДА. Исполнительный директор UBAA Максим Федосов тщательно подбирает слова, чтобы прояснить ситуацию: «Мы не конкуренты. Обе ассоциации ставят своей целью улучшение климата для деловой авиации в нашей стране. Мы радуемся каждый раз, когда НАДА делает что-нибудь хорошее в этом направлении. Со своей стороны, мы надеемся, что члены НАДА будут радоваться нашим успехам в этом направлении». Вместе с тем то, что в стране действуют две равные по численному составу и влиятельности ассоциации, трудно считать нормальным, тем более что в остальном мире такого нет (в США работает NBAA, в Европе — EBAA).

**ПЕРЕМЕНЫ** В эпоху дикого капитализма ельцинских времен разбогатевшие предприимчивые граждане прожидали жизнь, не забывая дать заработать деловым авиаторам, которые брались исполнять их капризы. Заказав Ту-134 или Як-40, оснащенный диваном вместо стандартных кресел и холодильником для охлаждения спиртных напитков, за десять минут до вылета «главарь» прибывал в Шереметьево в сопровождении друзей по бизнесу (читай — собутыльников), бандитов-охранников и прихваченных в районе Химок придорожных девушек. В воздухе компания весело проводила время, и салон потом приходилось целый день чистить с применением специальной химии. Уладив дела, путешественники возвращались на борт отметить «победы похода», и по прибытии в Шереметьево салон еще раз подвергался тщательной чистке. О тех предпринимателях, которые превратили свой бизнес в цивилизованный, операторы деловой авиации говорят, что вместо «водки и девок» они сейчас просят включить в бортовое меню свежий молочный йогурт и овощное пюре.

В последнее время серьезно вырос спрос на услуги деловой авиации на корпоративном рынке: компаниям приходится часто посылать команды менеджеров, бухгалтеров и технических специалистов из центрального офиса в отделения по стране. Для таких клиентов очень важна экономика перелетов. Часто получается, что заказ чартера у оператора деловой авиации оказывается ненамного дороже покупки билетов на регулярный рейс. Рост сектора корпоративщиков привел к появлению в российском парке деловых самолетов малой размерности (например, Raytheon King Air) и корпоративных вариантов региональных пассажирских самолетов малой размерности (например, Embraer Legacy). При этом высокое начальство таких компаний летает на других самолетах (например, Bombardier Global Express или Challenger со значительно большей высотой потолка пассажирской кабины).

«Рост дорожно-транспортных проблем в столице, связанный с резким увеличением количества личного автотранспорта, а также факт создания в Домодедово и Внуково центров деловой авиации нашли выражение в изменении подхода клиентов к выбору аэропорта вылета,— говорит Максим Тарасенко, генеральный директор ООО „Аэроспецпроект“, в прошлом исполнительный директор АДА.— В 90-е годы однозначным выбором подавляющего числа клиентов деловой авиации было Шереметьево — тогдашний символ статуса, качества и комфорта. Сегодня же выбор делается исходя из условий дорожной ситуации». Компании с офисом в северной части Москвы предпочитают Шереметьево, в центре и на западе — Внуково, на юге — Домодедово. А порой клиенты заказывают самолет из Быково или Раменского, если это для них удобнее.

«корпоративная авиация — это эксплуатация самолета компаниями для перевозок пассажиров или грузов в интересах бизнеса, причем самолеты используются только в этих целях, а не сдаются в аренду для общественных нужд». Персональная авиация принадлежит частным лицам, которые сами осуществляют пилотирование. Азротакси — это авиакомпании, специализирующиеся на чартерных перевозках

VIPпассажиров или небольших грузов. Пользователь их услуг нанимает самолет с экипажем для выполнения разовых полетов. В последние годы получила развитие такая форма собственности, как доленое владение (fractional ownership). В данном случае авиатехника принадлежит частным владельцам (пропорционально их вкладам), а эксплуатируется специализированной авиакомпанией.

Понемногу характер деловой авиации теряет ярко выраженный московский характер, хотя и сегодня большинство полетов совершается из или в столичный регион. В 90-е годы практически весь парк деловой авиации базировался в столичных аэропортах, за исключением корпоративного флота нефтяных и металлургических компаний. Постепенно в Петербурге, Самаре, Красноярске и других крупных городах появляются следы присутствия деловой авиации: в аэропортах открываются специальные залы и даже отдельно стоящие терминалы.

**FIXED BASE OPERATOR (FBO)** Главные элементы наземной инфраструктуры — сервисные центры для обслуживания пассажиров и проведения технического обслуживания и ремонта, так называемые FBO — Fixed Base Operator. Первые шаги к созданию FBO сделал «Авком». В начале 90-х годов на территории ГосНИИ ГА начал работу небольшой бизнес-терминал, а обслуживание воздушных судов велось в арендованном ангаре института. Через несколько лет «Авком» продал терминал ЛУКОЙЛу, а взамен построил новый терминал неподалеку. Его строительство завершилось в октябре 1999 года.

В основном здании терминала есть мини-гостиница для экипажа самолета, размещающая смену из трех-четырех человек. Наличие FBO подняло уровень сервиса «Авкома» до европейских стандартов. К 2002 году число постоянных сотрудников фирмы увеличилось до 130 человек, включая 35 пилотов. Число отправок из шереметьевского FBO составляло 400 ежемесячно. В 2003 году заработал «Авком-Д» — второй FBO компании в Домодедово, улучшенный вариант шереметьевского. Здесь был построен и ангар для хранения и обслуживания воздушных судов.

В конце 90-х активизировалось Внуково. Сначала деловой поток шел через терминал «Космос», принадлежавший РКК «Энергия». Рядом с ним в 1999 году возвели одноэтажный Центр авиации общего назначения. Первый опыт оказался успешным, и в 2006 году завершилось строительство Внуково-3 — крупнейшего в Европе центра бизнес-авиации. Здесь расположилось несколько терминалов, ангары и станция технического обслуживания. Комплекс имеет офисную площадь 7000 кв. м и ангар в 3000 кв. м. С декабря 2004 года в качестве единого оператора по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации во Внуково выступает ЗАО ВИППОРТ, имеющее договорные отношения со всеми службами аэропорта и ГТК «Россия».

Благожелательное отношение администрации к операторам деловой авиации позволило Внуково к 2002 году опередить Шереметьево — с 5100 отправленными рейсами против 3800. Внуково уверенно лидирует по темпам роста: количество рейсов деловой авиации составило 5807 в 2004 году, 7281 — 2005-м, 13 934 — 2006-м и 16 000 — в 2007 году.

Аэропорт Домодедово включился в борьбу за делового клиента в 2004 году (правда, «Авком-Д» стал там работать раньше, заняв крыло одного из аэропортовых зданий). По подсчету швейцарской компании JetAviation, отправки в 2008 году составят: Внуково — 21 270 рейсов, Шереметьево — 5638, Домодедово — 4353. Оценив перспективы, в ноябре 2007 года JetAviation приняла решение о создании на территории Внуково-3 собственного сервисного центра. Это будет первый в России центр технического обслуживания глобального оператора деловой авиации.

Кроме Москвы, другие города России не имеют FBO. Есть лишь отдельные очаги присутствия деловой авиации, но они не попадают под определение «инфраструктурные объекты» из-за своей ущербности. В перспективе возникновение FBO ожидается в Санкт-Петербурге. Это второй город России по числу отправок самолетов деловой авиации — 3500 рейсов в 2006 году. ■

В зависимости от назначения деловая авиация подразделяется на административную (перевозка VIP-пассажиров) и вспомогательную/многоцелевую (перевозка небольших грузов и/или персонала компаний). Кроме того, корпорации используют переоборудованные региональные самолеты для перевозки персонала (10–20 человек) — «корпоративные челноки». По данным английского журнала Flight In-

ternational, в мире эксплуатируется 24 465 административных самолетов с газотурбинными двигателями, в том числе 14 374 — с турбореактивными двигателями и 10 091 — с турбовинтовыми. Из этого количества 3700 самолетов — бизнес-джеты специального проекта. В Северной Америке сосредоточено 71% всего парка административных самолетов.

# КОГДА НЕБО СТАНОВИТСЯ ДОМОМ.

Небо не всегда бывает идеальным для полета, но полет Falcon 7X всегда идеален. Уникальная система Digital Flight Control System дает ему реакции истребителя и легкость полета птицы. Он стремительно перенесет вас на 11000 километров в салоне, где будет слышен лишь шепот скорости. Falcon 7X — это передовые технологии, воплощенные на недостижимой высоте, технологии, которые определяют грань возможного.



Для получения подробной информации посетите наш сайт  
[www. Falcon 7X .com](http://www.Falcon7X.com) или звоните по телефону  
в России: +7 495 761 04 14 / во Франции: +33 1 47 11 82 32

 **DASSAULT**  
**FALCON**  
ENGINEERED WITH PASSION



# ОТ ВАШИНГТОНА ДО НЬЮ-ДЕЛИ

## МИРОВОЙ РЫНОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ УСТОЙЧИВО РАСТЕТ УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ. ПОЛОВИНА ВСЕХ ПРИОБРЕТАЕМЫХ В МИРЕ ДЕЛОВЫХ САМОЛЕТОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИХОДИТСЯ НА ДОЛЮ США, НО ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАЧАЛИ ДЕЛАТЬ СТАВКИ НА БРАЗИЛИЮ, ИНДИЮ, КИТАЙ, БЛИЖНИЙ ВОСТОК И РОССИЮ.

ВЯЧЕСЛАВ СЕМИБРАТОВ

**МОДЕЛИ** Бизнес-джеты принято делить на шесть классов. Первая группа — легкие машины, имеющие дальность полета 2–2,5 тыс. км и крейсерскую скорость 600–700 км/ч. Они рассчитаны на перевозку 4–8 пассажиров. К этой категории относятся такие модели, как Cessna Citation Mustang (производитель Cessna Aircraft Company), Eclipse 500 (Eclipse Aviation), HondaJet (Honda Aircraft Company), Phenom 100 (Embraer), PiperJet (Piper Aircraft Inc.).

Следующая группа — малые бизнес-джеты. Их дальность полета составляет 2,5–4 тыс. км при скорости 750–850 км/ч. В кабине размещается от 6 до 9 пассажиров. Это семейства Cessna Citation Bravo, Cessna Citation Encore и Cessna CJ (Cessna Aircraft Company), Premier 1A и Hawker 400XP (Hawker Beechcraft Corp.), Learjet 45–45XR (Bombardier Aerospace), Phenom 300 (Embraer), SP n Jet (Grob Aerospace).

Класс средних бизнес-джетов включает Cessna Citation X, XL и XLS (Cessna Aircraft Company), Challenger 300 и Learjet 60 XR (Bombardier Aerospace), Falcon 50EX (Dassault Falcon Jet), Hawker 4000, 750, 800XP, 850XP и 900XP (Hawker Beechcraft Corp.), Gulfstream G150 и G200 (Gulfstream Aerospace Corp.). Эти машины имеют дальность полета 4,7–6,3 тыс. км при крейсерской скорости 800–850 км/ч и берут на борт 8–12 человек.

Большие бизнес-джеты рассчитаны на перевозку уже 10–20 пассажиров. Их дальность полета составляет от 5,5–8 тыс. км, крейсерская скорость — 850–870 км/ч. К классу больших деловых самолетов относятся Cessna Citation Columbus (Cessna Aircraft Company), Challenger 601–3R, 604, 605, 800 и 850 (Bombardier Aerospace), Legacy 600 (Embraer), Falcon 2000DX, 2000EX, 900C, 900DX и 900EX (Dassault Falcon Jet), Gulfstream G350, G450 и IV (Gulfstream Aerospace Corp.).



С 2007 ГОДА В СЕГМЕНТЕ VERY-LIGHT JET ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛИ ПРОДАЖИ САМОЛЕТОВ HONDA

Класс дальнемагистральных бизнес-джетов включает машины с дальностью полета 10–12,5 тыс. км, маршевой скоростью 850–900 км/ч и пассажироместимостью 16–20 человек. Машины этого класса производят лишь три фирмы: Dassault Falcon Jet (модель Falcon 7X), Bombardier Aerospace (самолеты Global 5000 и Global Express XRS), а также Gulfstream Aerospace Corp. (Gulfstream

G500, G550, G650 и V). К категории дальнемагистральных логично отнести и перспективный 20-местный самолет Li-neage 1000, который бразильская компания Embraer разработала на основе регионального пассажирского самолета Embraer 190.

Закрывают реестр бизнес-лайнеры, разработанные на основе магистральных пассажирских самолетов. К этой категории относится созданный на основе A320 самолет Airbus Corporate Jetliner (ACJ) компании Airbus, а также семейство самолетов Boeing Business Jet — BBJ, BBJ2 и BBJ2, которые компания Boeing выпускает на базе серийных Boeing 737–700.

Рост числа поставленных бизнес-джетов в прошлом году по сравнению с 2006 годом составил 28%, а общая стоимость поставок выросла лишь на 17%. Это связано с тем, что в 2007 году началось производство машин так называемого сверхлегкого класса (Very-Light Jet, VLJ), масса которых составляет менее 4,5 тонны. Выпуск 143 Eclipse 500 и Cessna Citation Mustang сразу дал прибавку к общей цифре поставок более чем в 12% в количественном исчислении. Однако в денежном выражении, учитывая сравнительно низкие цены на самолеты класса VLJ, прибавление оказалось не столь значительным. С другой стороны, в верхнем ценовом сегменте несколько сократились поставки Boeing: 7 самолетов типа BBJ против 13 в 2006 году. В сегменте VLJ также значительно выросли продажи самолетов HondaJet и Embraer Phenom 100.

Лидер продаж прошлого года — канадская фирма Bombardier — в течение прошлого года продолжал широко рекламировать свой новый продукт Challenger 605, пришедший на смену хорошо зарекомендовавшему себя Challenger 600. 605-й был введен в эксплуатацию еще в январе 2007 года. Руководство Bombardier особо подчеркивало, что у этой машины наиболее просторный салон среди всех доступных сегодня больших самолетов бизнес-

класса, предусматривающий перемещение пассажиров в полный рост. «Challenger 605 может выполнять беспосадочные полеты из Парижа в Нью-Йорк или из Лондона в Дели с восемью пассажирами на борту, предоставляя им исключительный комфорт», — отмечает представитель Bombardier Александр Бочаров. — Самолет оснащен самым современным бортовым оборудованием и системами, в том числе комплексом радиоэлектронного оборудования Pro Line 21 фирмы Rockwell Collins и новейшей внутрикабинной электронной системой, построенной по технологии Ethernet». Появилась также версия XRS самолета Global Express с увеличенной дальностью полета.

Кроме средне- и дальнемагистральных Challenger компания Bombardier успешно продвигает на рынок и менее крупные бизнес-джеты, новинками среди которых за последнее время стали девятиместный Learjet 45XR и 12-местный Global 5000. Среди разрабатываемых модификаций — версии XR с улучшенными летно-техническими характеристиками для всех трех членов семейства Learjet. Bombardier также объявила о начале разработки новой модели Learjet под кодовым названием Learjet NXT, ориентированной на средний и среднетяжелый сегменты рынка. Кроме того, компания запустила в разработку серию корпоративных модификаций для семейства региональных реактивных лайнеров CRJ.

Второй лидер продаж — компания Gulfstream Aerospace Corp. — сформировала в последние годы свою новую производственную линейку. Это уже хорошо зарекомендовавшие себя на рынке машины G150, G200, самый фешенебельный из Gulfstream — G550 и наиболее свежая разработка — дальнемагистральный G450. В марте этого года Gulfstream объявила о завершении разработки и выпуске на рынок 12-местного G650, который должен стать самым быстрым гражданским воздушным судном в мире. Максимальная эксплуатационная скорость этой машины, как указывает компания, составит 0,925 Маха, что примерно равно 985–990 км/ч на рабочей высоте полета. G650 должен стать бизнес-джетом принципиально нового поколения с самым просторным и удобным (для этого класса машин) салоном, самыми крупными иллюминаторами и самыми большими скоростью и дальностью полета. Крузиная высота полета новой машины колеблется от 13 до 16 км, так что этот бизнес-джет сможет путешествовать выше обычных трасс авиалайнеров с их напряженным трафиком. Дальность же полета G650 составит 12,964 тыс. км на скорости 904 км/ч с 8 пассажирами и 4 членами экипажа на борту или 9,26 тыс. км на скорости 956 км/ч при той же нагрузке. Обе эти скорости считаются крейсерскими. Первый свой полет G650 должен выполнить в 2009 году, сертификацию пройти в 2011-м, а в продажу поступить в 2012 году. Кроме того, Gulfstream продолжает работы над технологиями по уменьшению звукового удара для своего будущего сверхзвукового бизнес-самолета.

В Латинской Америке бизнес-джеты выпускает бразильский Embraer. По стратегическим планам компании была создана широкая линейка бизнес-джетов. Ее начало — легкие Phenom 100VLJ и Phenom 300. Первые поставки Phenom 100 должны пройти в этом году. Компания заявила уже о 400 законтрактованных 100-х и 300-х.

казателях рынка. Эксперты отмечают растущую привлекательность самолетов этого класса в технологическом плане: улучшаются показатели топливной эффективности, общей экономичности, безопасности, снижается вредное влияние на окружающую среду.



**МОСКОВСКОЕ НЕБО**  
АВИА БИЗНЕС МЕНЕДЖМЕНТ

*Авиационный консалтинг*  
*Организация чартерных рейсов*  
*Сопровождение сделок купли-продажи воздушных судов*  
*Менеджмент самолетов бизнес-авиации*  
*Модернизация воздушных судов*

ООО "Московское Небо"  
119296, Университетский проспект, дом 9, г. Москва, Россия  
тел. (495) 651 2882 факс (495) 939 0829  
sales@moscow-sky.ru info@moscow-sky.ru  
www.moscow-sky.ru

РЕКЛАМА





ПО ПРОГНОЗУ FORECAST INTERNATIONAL, В 2008–2012 ГОДАХ БУДЕТ ПРОДАНО 7276 ЕДИНИЦ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ, ПРИЧЕМ НА ВТОРОМ МЕСТЕ ОКАЖЕТСЯ КОМПАНИЯ ECLIPSE AVIATION

| ПРОГНОЗ РЕГИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНКА САМОЛЕТОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ С ЧИСЛОМ ПАССАЖИРОВ ОТ 30 ДО 120 В 2008–2027 ГОДАХ |                    |                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------|
| РЕГИОН                                                                                                                 | ОБЪЕМ ПРОДАЖ (ЕД.) | ДОЛЯ РЫНКА (%) |
| СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА                                                                                                       | 3330               | 45             |
| ЕВРОПА                                                                                                                 | 1350               | 18             |
| КИТАЙ                                                                                                                  | 730                | 10             |
| ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА                                                                                                      | 580                | 8              |
| АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН                                                                                          | 540                | 7              |
| РОССИЯ И СНГ                                                                                                           | 510                | 7              |
| АФРИКА                                                                                                                 | 220                | 3              |
| БЛИЖНИЙ ВОСТОК                                                                                                         | 190                | 2              |
| ВСЕГО                                                                                                                  | 7450               | 100            |
| ДАННЫЕ EMBRAER.                                                                                                        |                    |                |

В верхней части линейки расположился недавно представленный публике Legacy 600. Параллельно компания приступила к созданию двух новых бизнес-джетов — среднего (Mid-Size Jet, MSJ) и среднелегкого (Mid-Light Jet, MLJ) самолетов. По сравнению с MSJ у MLJ будет более короткий салон. Эти машины должны заполнить нишу в линейке Embraer между легким Phenom 300 и среднетяжелым Legasy 600.

Embraer рассчитывает с помощью MLJ занять существенные позиции в нише среднелегких (Light Medium) бизнес-джетов. До сих пор в этом классе были представлены лишь две модели — Learjet 45 и Cessna Citation Excel. Embraer MLJ станет единственной абсолютно новой разработкой в своем классе. Его потенциальный конкурент Hawker 750 компании Hawker Beechcraft — это лишь развитие модели Hawker 850XP. И хотя обычно операторы не имеют ничего против производных, появление совершенно новой модели способно повлиять на расстановку сил в среднелегком сегменте.

Корпорация Hawker Beechcraft недавно сменила своих владельцев: в марте 2007 года компании Onex Partners и GS Capital Partners приобрели ее у Raytheon. В настоящее время основными продуктами фирмы стали три реактивных бизнес-джета — среднетяжелый Hawker 4000, более легкий Hawker 850XP и малыш Beechcraft Premier IA. Самый большой в среднем реактивном классе двухдвигательный Hawker 4000 (ранее назывался Horizon) прошел сертификацию Федерального авиационного агентства США (FAA) еще в ноябре прошлого года, однако пока еще

**ХОТЯ СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА ОСТАЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ РЫНКОМ ДЕЛОВЫХ САМОЛЕТОВ, ТЕМПЫ РОСТА ПРОДАЖ В ЭТОМ РЕГИОНЕ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ. ЭТО СВЯЗАНО С НАЛОГОВЫМИ ПРОБЛЕМАМИ, ВЫСОКИМИ СУММАМИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И РАСТУЩИМИ ЦЕНАМИ НА АВИАТОПЛИВО**



КОНКУРЕНТЫ

не поступил в массовую продажу — его первые поставки ожидаются только в сентябре. Сейчас компания работает еще над двумя новыми проектами — среднелегким Hawker 750 и средним Hawker 900XP, который станет новой ступенью эволюции 850XP. Модели 4000 и 750 нацелены на сегменты рынка, в которых Hawker Beechcraft ранее не был представлен.

Cessna Aircraft продолжит специализироваться на выпуске самых легких, а потому дешевых бизнес-джетов. Сейчас компания находится на этапе производства уже сформированной линейки, постоянно проводя модернизацию хорошо зарекомендовавших себя версий. Наиболее современные машины этого производителя — C525A Citation CJ2, C560 Citation Encore, C560XLS и C680 Sovereign. Однако в линейке компании появился и «гигант» — десятиместный бизнес-джет Cessna Citation Columbus (ранее программа называлась LCC) с большим салоном. Дальность полета в 7,4 тыс. км позволит ему совершать трансконтинентальные перелеты (Large Cabin).

Французская Dassault Aviation в этом году продолжила продвигать на рынок свою новинку — трехдвигательный дальнемагистральный Falcon 7X на 12–19 пассажиров. В прошлом году он прошел двойную сертификацию — как Европейским агентством по авиационной безопасности (EASA), так и FAA. Создатели самолета подчеркивают, что это первый в мире бизнес-джет с электродистанционной системой управления. С июня 2007 года Dassault начала поставки Falcon 7X заказчикам. Всего в течение десяти лет ожидается заказ на 500 таких машин.

В семействе Falcon остаются и новые модернизации хорошо зарекомендовавших себя Falcon 2000EX и Falcon 900EX. Не так давно компания представила версии с индексом DX своих моделей Falcon 900EX и Falcon 2000EX с уменьшенной дальностью полета. Эти модели дадут возможность выбора тем покупателям, для которых дальность версий EX избыточна. На смену Falcon 2000EX идет модификация 2000LX с увеличенной дальностью полета. В дальнейшем модель Falcon 900EX также может быть замещена версией большей дальности 900LX.

Кроме того, Dassault Aviation объявила о планах создания своего перспективного бизнес-джета суперсреднего класса (Super-Mid Size, SMS), для которого в 2007 году уже выбрала двигатель тягой 4,5 тонны компании Rolls Royce. Он выиграл в тендере у Pratt & Whitney, Honeywell, Snecma и General Electric. Причем Dassault пока не обноро-

довала каких-то конкретных сроков по реализации нового проекта. Источники в промышленности полагают, что новый бизнес-самолет Dassault появится к 2013 году. На вопрос о планах замены новой разработкой существующих машин Dassault, например Falcon 2000, председатель совета директоров компании Чарльз Элдерстен заявил: «Мы пока не готовы даже определить размерную категорию будущего проекта».

**РЫНКИ** Колоссальному в последнее время успеху как бизнес-джетов, так и всей деловой авиации в целом, по мнению Ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения (General Aviation Manufacturers Association, GAMA), способствует значительный экономический подъем на ключевых для отрасли рынках. Так, экономический рост США в 2007 году в реальном выражении составил 2,2%. В развивающихся странах этот показатель выше в три–четыре раза.

На долю США приходится половина всех приобретаемых в мире самолетов деловой авиации. Но эксперты расходятся в оценках перспектив этого рынка. По прогнозу FAA, в период 2008–2025 годов парк реактивных самолетов бизнес-авиации США вырастет втрое. При этом среднегодовой рост парка бизнес-джетов оценивается в 5,6%, что должно привести к увеличению активного парка с 10 997 единиц в настоящее время до 29 515 единиц к 2025 году. Правда, прогнозируемый процентный показатель роста все-таки будет немного ниже, чем в период 2000–2007 годов, когда он составлял около 7%. Устойчивый спрос на бизнес-джеты в Америке FAA объясняет рядом факторов — повышением внимания корпораций к вопросам конфиденциальности и безопасности, ростом числа задержек рейсов регулярной авиации.

Кроме того, по мнению экспертов FAA, ожидаемые темпы увеличения парка американских бизнес-джетов будут связаны также с развитием нового сегмента сверхлегких реактивных самолетов. Ожидается, что среднегодовой объем поставок машин этого класса американским владельцам в период до 2025 года достигнет 400–500 самолетов — таким образом, парк такого типа воздушных судов к концу оцениваемого периода составит до 8145 машин. FAA также считает, что к 2025 году годовой налет сверхлегких реактивных самолетов приблизится в среднем к 1014 часам. Количество летных часов американских бизнес-джетов будет увеличиваться на 7,7% в год, что более чем на 4% выше того же показателя для воздушных судов авиации общего назначения в целом.

Однако эксперты американской аналитической компании Forecast International считают, что, хотя Северная Америка остается крупнейшим рынком деловых самолетов, темпы роста продаж в этом регионе, похоже, замедляются. Многие операторы деловой авиации, пополнившие свои парки в предыдущие годы, не торопятся размещать новые заказы. Ситуацию усугубляют нормативно-правовые и налоговые проблемы, связанные с эксплуатацией бизнес-джетов, высокие суммы страховых взносов и растущие цены на авиатопливо.

Примерно четверть продаж бизнес-джетов, по оценке GAMA, приходится на Европу (в 2007 году этот показатель составил 24,9 %). На сегодня парк европейской деловой авиации составляет около 1900 воздушных судов. Число ➔

РЕКЛАМА

• ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ЧАРТЕРНЫЕ ПОЛЕТЫ НА СОБСТВЕННЫХ И ПРИВЛЕЧЕННЫХ ВОЗДУШНЫХ СУДАХ

• ПЕРЕОБОРУДОВАНИЕ И ПРОДАЖА ВОЗДУШНЫХ СУДОВ VIP-КЛАССА

Тел.: +7 (495) 729-35-94  
Тел. (24-ч): +7 (985) 773-12-64  
www.capitalaviainvest.ru  
E-mail: capitalaviainvest@gmail.com

# Капитал Авиа Инвест



рейсов бизнес-авиации в целом по Европе выросло в 2007 году на 10%. Главный аэрокосмический аналитик компании Forecast International Раймонд Джаворовски считает, что есть серьезные основания для значительного расширения европейского парка деловой авиации. Этому будут способствовать экономическое оживление в регионе, в том числе за счет заметного роста в Восточной Европе, большой объем ожидаемых закупок, а также высокий курс евро к доллару.

«Однако на пути продвижения бизнес-джетов на европейский рынок имеется ряд серьезных трудностей, — полагает господин Джаворовски. — Это нормирование доступа в аэропорты, большое количество и разнообразие технических требований, предъявляемых эксплуатантам, а также законодательное и налоговое бремя, налагаемое на программы долевого владения воздушными судами».

Остальная доля рынка бизнес-джетов, по оценкам GAMA, распределена между Латинской Америкой (7,5% в 2007 году), Ближним Востоком вместе с Африкой (5,2%) и Азиатско-Тихоокеанским регионом (4,2%). В Forecast International считают, что именно рост продаж деловых самолетов за пределами Северной Америки обеспечит в перспективе устойчивый спрос на эти машины. По мнению аналитиков Forecast International, повышению мирового спроса на бизнес-авиацию способствует продолжающийся рост экономики. Благоприятная экономическая ситуация в Бразилии, Китае, Индии и России стимулирует увеличение объема заказов в этих странах. Дополнительную привлекательность деловым самолетам придадут недовольство существующим форматом услуг пассажирских авиаперевозок, обеспокоенность вопросами безопасности, интернационализация коммерческой деятельности и растущее признание бизнес-джетов в качестве эффективного инструмента деловой активности. «Азиатский рынок деловой авиации растет более скромными темпами, но и у него есть серьезные перспективы», — отмечает господин Джаворовски. — Самый впечатляющий рост наблюдается в Индии, где бум частной авиации вкупе со стремительным расширением сектора коммерческих авиаперевозок уже привел к перегруженности крупных аэропортов. Эту проблему придется решать в самом ближайшем будущем». В свою очередь, генеральный директор VIPPORT Consulting Артем Пастухов считает, что страны BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и Ближний Восток обеспечат





# ЧЕРЕЗ БАРЬЕРЫ СЕГМЕНТ БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ БЫСТРЕЕ РЫНКА ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ, ОПЕРЕЖАЕТ ОН ПО ТЕМПАМ РОСТА И МИРОВОЙ РЫНОК БИЗНЕС-АВИАЦИИ. НЕСМОТЯ НА НАЛИЧИЕ ПРОБЕЛОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ, НА РЫНКЕ СЛОЖИЛИСЬ ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ ПРАВИЛА, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ГОВОРИТЬ О ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ КАК О СФОРМИРОВАВШЕМСЯ СЕГМЕНТЕ БИЗНЕСА. ОДНАКО ОТ МНОГИХ БОЛЕЗНЕЙ РОСТА ИЗБАВИТЬСЯ ПОКА НЕ УДАЛОСЬ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Российский авиационный бизнес неуклонно развивается вопреки мировым тенденциям. В разгар топливного кризиса, когда крупные международные авиакомпании балансируют на грани банкротства, в России крупнейшие авиаперевозчики показывают стабильный 20-процентный рост и готовятся расширять флот. Исключение составляет лишь фактическая остановка производственной деятельности авиаальянса AiRUnion, некогда занимавшего по числу перевезенных пассажиров пятое место в рейтинге ведущих авиакомпаний, — но причиной его финансового краха большинство экспертов считают ошибки менеджмента.

Еще быстрее увеличивается такой специфичный сегмент отрасли, как деловая авиация. По данным отраслевых ассоциаций, в 2007 году ее рост составил порядка 30%, а участники рынка говорят о 45%. В этом году прогнозируется сохранение темпа развития на уровне 30–35%, в то время как рост европейского рынка бизнес-авиации составляет всего 10% и имеет тенденцию к снижению. Согласно исследованию, проведенному порталом Jets.ru и журналом TopFlight, VIP-терминалы только московского авиаузла обслуживают примерно 100 рейсов бизнес-авиации ежедневно, а всего ее услугами пользуется около 10 тыс. человек. Примечательны данные и по поставкам иностранных воздушных судов российским заказчикам: в настоящее время в интересах отечественных бизнесменов эксплуатируется более 250 самолетов, в 2007 году на Россию пришлось около четверти европейских поставок новых бизнес-джетов. По данным Национальной ассоциации деловой

авиации (НАДА), в России эксплуатируется около 350 частных воздушных судов (включая модифицированные под VIP-класс самолеты отечественного производства).

Отраслевые эксперты считают, что рост рынка объясняется неэластичностью спроса на авиационные услуги. Как и в целом по гражданской авиации, клиенты деловых авиаперевозчиков не слишком чувствительны к изменению цены перелета, поскольку расходы на деловые поездки компенсируются ростом прибыли в условиях общего экономического роста. Кроме того, летающие пассажиры уже вряд ли переседают на поезд или автомобиль, когда речь идет о скорости, комфорте и, что в большей степени касается деловой авиации, престиже. Высокий уровень социального расслоения, который характеризуется большим числом миллионеров в России, также подстегивает развитие рынка деловой авиации.

Прогнозы экспертов по поводу будущего отрасли: авиабизнес будет развиваться теми же темпами до тех пор, пока сохраняется неудовлетворенный спрос на услуги, а насыщение рынка в России произойдет не скоро. Глава аналитической службы «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что, вполне вероятно, вскоре исчезнет потребность в больших воздушных судах: «Одна из особенностей русских владельцев частных самолетов состоит в желании покрываться перед друзьями и партнерами по бизнесу дорогими игрушками — „у кого каюта шире“. И только потом они начнут делать осмысленные покупки, выбирая то, что действительно нужно, а не то, что просто дорого смотрится».



ДМИТРИ АЗАРОВ

**ПРОЕКТ ПРИКАЗА О ВВЕДЕНИИ В ФЕДЕРАЛЬНЫЕ АВИАЦИОННЫЕ ПРАВИЛА ПОЛОЖЕНИЯ ОБ УВЕДОМИТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ ПОЛЕТОВ УЖЕ ОДОБРЕН МИНТРАНСОМ (НА ФОТО — ГЛАВА МИНИСТЕРСТВА ИГОРЬ ЛЕВИТИН) И МИНЮСТОМ, ТАК ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ОН БУДЕТ ОТПРАВЛЕН НА УТВЕРЖДЕНИЕ В ПРАВИТЕЛЬСТВО**

Кроме того, развитие рынка будет продолжаться некоторое время за счет перепрофилирования в VIP-версии самолетов советского производства — Ту-134, Ту-154, Як-40 и Як-42. Но рано или поздно они отработают свой ресурс и их эксплуатация станет крайне невыгодной даже при наличии дефицита на рынке и отсутствии лизинговых платежей. Им на замену неизбежно придут более современные и дорогие самолеты. А это снова рост рынка. В пользу дальнейшего развития деловой авиации говорит и обширная территория России. Развитие экономики в региональных центрах, удаленных друг от друга на тысячи километров, делает авиацию безальтернативным способом передвижения для деловых людей, для которых время, а следовательно, и скорость передвижения оказываются значительно дороже денег.

**ВОПРЕКИ ЗАКОНУ** Участники рынка деловой авиации не перестают говорить: закон пока против нас. Число документов, необходимых для совершения перелетов частными самолетами, остается огромным. Кроме того, что владельцу самолета необходимо получить обычное свидетельство эксплуатанта определенных типов воздушных судов, любому вылету бизнес-джета в России предшествуют все те же процедуры, что и при полете на рейсовом самолете: обязательная выписка билетов для всех пассажиров с паспортными данными, прохождение полного досмотра как членов экипажа, так и пассажиров службой безопасности аэропорта. И никакого личного транспорта к трапу самолета →

www.jet2000.ru

et 2000  
Business Jets

Реклама

VIP-чартеры  
Менеджмент делового самолёта  
Приобретение и продажа авиатехники

+7 (495) **363-62-56**

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 отп-

равлен на утверждение в правительство. После этого должны быть определены зоны, в пределах которых станет 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-джетов 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 авиатакси, 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 востребованному 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







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). Панее 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"

- консультации по подбору самолета;
- предоставление достоверных и подробных сведений по ТТХ, ЛТХ и экономике эксплуатации самолета;
- расчет стоимости коммерческой и частной эксплуатации самолета;
- полный комплекс услуг по сопровождению покупки самолета: от подписания меморандума до приема самолета;
- консультации по финансированию и страхованию;
- выбор страны регистрации и авиакомпании;
- программно-методический комплекс «Управленческий и финансовый контроль за расходами при эксплуатации бизнес-джета»

## Спецпредложение: регистрация и перерегистрация самолетов

| № | Услуга                                                                                 | Большие самолеты           | Дальнемагистральные самолеты |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------|
|   |                                                                                        | Стоимость, EUR             | Стоимость, EUR               |
| 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 Владелец) | 2000 (по желанию Владелец)   |
| 7 | Депозит (Deposit)                                                                      | 100 000                    | 150 000                      |

В таблице предоставлены средние данные по европейским авиакомпаниям

Реклама



# Новейшая разработка Gulfstream®



# G650®

Принципиально новые достижения  
в скорости, дальности и размере  
самолета

## БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



G550

G500

G450

G350

G200

G150

За дополнительной информацией обращайтесь к Вольфгангу Шнайдеру, региональному вице-президенту в Европе, по телефону +49 172 811 14 58 или по электронной почте: [wolfgang.schneider@gulfstream.com](mailto:wolfgang.schneider@gulfstream.com), к Надежде Клеповой, официальному представителю Gulfstream, по телефонам +7 495 760 0038, +7 495 789 2892, а также по электронной почте: [nadezhda@loyds.ru](mailto:nadezhda@loyds.ru) или посетите сайт компании [www.gulfstream.com](http://www.gulfstream.com)

**Gulfstream®**  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

# «НЕ ЛЮБИТ НАРОД САМОЛЕТЫ, В КОТОРЫХ НАДО СГИБАТЬСЯ»

ОАО «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО» (ИФК) ПРОДВИГАЕТ НА МЕСТНЫЙ РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ СВОЙ БИЗНЕС-ДЖЕТ ABJ НА БАЗЕ АН-148. О ПРОГРАММЕ ABJ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОЙ АВИАТЕХНИКИ НА РЫНКЕ BG РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ИФК АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ.



**АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ,**  
ДИРЕКТОР  
ПО МАРКЕТИНГУ  
И ПРОДАЖАМ ИФК

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете рынок бизнес-авиации в России?

**АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ:** Российский рынок бизнес-авиации растет очень серьезными темпами, порядка 40% в год. Его емкость колоссальна, например, по сравнению с ростом ВВП. Если рост ВВП оценивается в 7–9% по разным годам, а рынок перевозок коммерческими самолетами — в 15–18%, то на этом фоне рост объема перевозок бизнес-авиацией действительно впечатляет. Например, если в

2006 году на рынке российских бизнес-перевозок существовало порядка 300 воздушных судов, то за два года это количество выросло в геометрической прогрессии. Таким образом, парк в данном сегменте рынка российской бизнес-авиации превысил парк, обслуживающий в совокупности Францию и Германию.

**BG:** Как российский рост соотносится с общемировой тенденцией?

**А. Л.:** В целом в мире наблюдается общая тенденция роста перевозок бизнес-авиацией. Особенно производители обращают внимание на рынок России, Индии, Китая,

Бразилии. Эти страны даже выделены в отдельную группу — BRIC. Их особенность — обширные территории и повышенные требования к комфорту со стороны потребителей, например требования к достаточно большому объему пассажирской кабины. Поэтому зайти на эти рынки с малыми самолетами типа Eclipse достаточно проблематично. Ну не любит у нас народ летать самолетами, в которых надо сгибаться!

**BG:** Каковы перспективы российской авиатехники на рынке деловой авиации?

**А. Л.:** Из российских самолетов в нашей стране эксплуатируются в основном машины, переделанные из коммерческих воздушных судов. Больше всего используются Як-40, Як-42 и Ту-134, не больше пяти Ту-154 и единицы Ил-62. Причем Ту-134 постепенно уходят с рынка по причине своей топливной неэффективности. Крупные корпорации заменяют их иномарками. Например, самолетами Bombardier или Challenger. Также за границу уже не летают Як-40. Их основной минус — малая скорость, небольшая дальность полета и топливная неэффективность. Хотя салон самолета достаточно комфортен. Сегодня сложилась ситуация активного наращивания парка бизнес-авиации за счет самолетов иностранного производства — компаний Bombardier, Embraer, Gulfstream. У крупных корпораций тенденция такая: клиенты предпочитают переходить на все большие размеры пассажирского салона.

**BG:** ИФК вместе с Воронежским авиазаводом объявляла о запуске проекта Antonov Business Jet (ABJ) на базе серийного Ан-148. На каком она этапе?

**А. Л.:** Как только произошли сертификация самолета Ан-148 и запуск его в серийное производство на ВАСО, ИФК совместно с заводом и разработчиком — АНТК «Антонов» — запустила программу ABJ. Эта разработка не подразумевает только переоборудования пассажирского салона. В случае с ABJ доработки типового проекта Ан-148 ведутся по увеличению дальности полета, автономности эксплуатации, комфорту в части шумоизоляции салона и многих других особенностей. Дальность полета Ан-148 увеличена до 7 тыс. км, комфорт достигается за счет увеличенного объема пассажирской кабины и дополнительной шумоизоляции. Кроме того, это российский продукт, который не надо финансировать через офшорные компании, как это делается в случае с иномарками. При эксплуатации в России его не нужно растаможивать, что значительно снижает стоимость. Первый ABJ будет передан в 2009 году (это будет корпоративный самолет ОАК или ИФК. — **BG**). Начиная с 2010 года мы планируем поставлять от трех до пяти ABJ в год нашим заказчикам и в ближайшие пять лет продать 20 самолетов этой модификации. Причем в данном случае мы говорим о коммерческом рынке. В то время как такой самолет крайне необходим и различным федеральным и региональным органам государственной власти с целью повышения эффективности их деятельности в части мобильности передвижения по стране. Этот сегмент можно назвать административно-деловым уровнем, с которым мы также ведем активную работу, например с губернаторами и управлением делами президента РФ.

**BG:** Какова каталожная стоимость ABJ?

**А. Л.:** ABJ находится в сегменте между Challenger 850 и Bombardier Global 5000, то есть ABJ перемещается со скоростью 850 км/ч на дальность 7 тыс. км, при этом имеет больший, чем у ближайших конкурентов, объем пассажирского салона. Стоимость Challenger 850 начинается от \$29 млн, Global — от \$40 млн. Соответственно, стоимость ABJ находится между ними, с нижним ценовым пределом порядка \$33 млн.

**BG:** Сколько времени на рынке продержатся, по вашим оценкам, Ил-96-300 и Ту-204 в бизнес-версиях?

**А. Л.:** Что касается самолетов Ил-96-300 в VIP-модификации — эта версия самолета производится исключительно по спецзаказу, а не серийно, как планируется с ABJ. Например, для управления делами президента РФ мы построили два таких лайнера. Кроме того, на Кубе правительством этой страны также эксплуатируется один такой самолет, который мы экспортировали в 2005 году. Самолеты такого класса могут быть востребованы, и мы готовы их поставлять, но в исключительных случаях. Что касается самолета Ту-204, то он не сертифицирован как отдельная серийная бизнес-версия, поэтому строится в единичных экземплярах. Например, в настоящий момент один из крупных российских банков заказал один Ту-204VIP на ульяновском «Авиастар-СП» путем переоборудования серийного пассажирского самолета. Мы в этом проекте не задействованы. Кроме того, серийность производства бизнес-версии этих самолетов вызывает сомнения.

Интервью взял АНТОН ЛИСТИН

## THE FIRST FIRST CLASS



ВНУКОВО-3  
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ  
ТЕЛ.: +7 495 66 100 66  
WWW.FLYVELVET.COM



ВСЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЧАСТНОГО САМОЛЕТА ПО ЦЕНЕ ОДНОГО КРЕСЛА

### БАРХАТНАЯ ОСЕНЬ



МОСКВА  
ВНУКОВО-3  
LONDON  
BIGGIN HILL



МОСКВА  
ВНУКОВО-3  
DUBAI  
EXECUTIVE TERMINAL



МОСКВА  
ВНУКОВО-3  
CANNES  
MANDELIU

### ЗИМНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ



МОСКВА  
ВНУКОВО-3  
COURCHEVEL  
CHAMBERY



МОСКВА  
ВНУКОВО-3  
GENEVE  
TAG AVIATION TERMINAL





# G450®

ПРИЗНАНИЕ И ПРЕСТИЖ

G450 – лучший широкофюзеляжный, дальнемагистральный самолет бизнес-класса в своей категории. Этот факт сам по себе делает каждый полет незабываемым.

Более того, G450 обладает не только прогрессивными технологическими решениями G550, флагмана модельного ряда самолетов Gulfstream, но и проверенными качествами одного из наиболее успешных самолетов GIV/GIV-SP. Все это создано только для вас. Приглашаем в полет!



G650® G550® G500® G350® G200® G150®

За дополнительной информацией обращайтесь к Вольфгангу Шнайдеру, региональному вице-президенту в Европе, по телефону +49 172 811 14 58 или по электронной почте: [wolfgang.schneider@gulfstream.com](mailto:wolfgang.schneider@gulfstream.com), к Надежде Кленовой, официальному представителю Gulfstream, по телефонам +7 495 760 0038, +7 495 789 2892, а также по электронной почте: [nadezhda@loyds.ru](mailto:nadezhda@loyds.ru) или посетите сайт компании [www.gulfstream.com](http://www.gulfstream.com)

**Gulfstream®**  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



# В ДЖЕТЕ ТОЛЬКО ДЕВУШКИ

ОПЕРАТОРЫ РЫНКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ К ЭКИПАЖУ ДЕЛОВОГО САМОЛЕТА ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ ОСОБЫЕ ТРЕБОВАНИЯ. ОПЕРАТОРЫ РЫНКА ИЩУТ ПИЛОТОВ И БОРТПРОВОДНИЦ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ КЛИЕНТОВ. ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, НА ВРЕМЯ ПОЛЕТА СТЮАРДЕССА ДОЛЖНА БЫТЬ ГОРНИЧНОЙ ПЛЮС СЕКРЕТАРЕМ ДЛЯ Пассажира. ПО СТЮАРДЕССЕ ЧАСТО СУДЯТ ОБ УСЛУГАХ АВИАКОМПАНИИ.

АННА САМОЙЛОВА

Современный парк деловой авиации в нашей стране состоит преимущественно из самолетов иностранного производства. «В РФ самолетов для деловых поездок, рассчитанных на двух, максимум на десять пассажиров, сейчас не производят. Поэтому специалистов, которые пилотировали бы эти самолеты, тоже нет,» — говорит генеральный директор компании «Бизнес-джет сервис» Александр Киселев. — И, как мы подсчитали, больше придется потратить на переобучение русского летчика, чем пригласить на работу в бизнес-авиации летчика из американских, канадских, европейских авиакомпаний».

Каждая российская компания — оператор сегмента бизнес-джетов имеет свои каналы, по которым происходит поиск сотрудников. Самый распространенный способ — это регулярное штудирование иностранных кадровых агентств. Главное требование к кандидатам — крепкое здоровье, стаж за штурвалом не менее 20 лет и, конечно, хорошая репутация летчика. К примеру, один из пилотов бизнес-джета Challenger 604 компании Air Charter Service работает в компании около 10 лет. «Мы доверяем этому человеку. Налетав огромное количество часов на регулярных рейсах, пилот был продвинут до управления Challenger», — говорит пиар-менеджер Air Charter Service Анна Трошина.

Для некоторых операторов рынка деловой авиации немаловажно, какого возраста пилот. Бизнес-джеты хотя и летают нерегулярно, но зато их полет может длиться пять-семь часов в один конец. Столько же времени занимает и обратный путь. В среднем летчик бизнес-авиации летает по 20 часов в месяц. «После такого перелета биоритмы организма восстанавливаются пять дней, но этого времени у пи-



ЛИШЬ КАЖДАЯ ДЕСЯТАЯ ПРЕТЕНДЕНТКА НА ДОЛЖНОСТЬ СТЮАРДЕССЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ОПЕРАТОРОВ

лота может и не быть — на очереди новый рейс, — говорит Хосе Назаров, руководитель планирования и обеспечения полетов компании Golden Wings Ltd. — И у молодого организма больше возможностей быстро восстановиться. Поэтому средний возраст наших летчиков — 45 лет». Хосе Назаров также признается, что за рубежом возрастные ограничения не являются препятствием в карьере пилота бизнес-джета. «Я знаю одного 65-летнего пилота, канадца, работающего в одной иностранной компании, который до сих пор в обойме! Но такие люди, пожалуй, исключение, подтверждающее правило: пилоты бизнес-джетов — это в основном молодые мужчины», — добавляет господин Назаров.

Тем не менее должность пилота бизнес-джета остается целью десятков летчиков регулярных рейсов. Главным преимуществом, из-за которого авиаторы стремятся сменить работу, была и остается заработная плата. В среднем летчик бизнес-самолета получает 200 тыс. руб. в месяц.

Однако если на должность летчиков бизнес-джета российские операторы бизнес-авиации чаще всего предпочитают нашим специалистам иностранцев, то с подбором борТПРОВОДНИЦ все несколько проще. Большая часть стюардесс приходит работать на бизнес-джеты с регулярных международных рейсов российских компаний. «Любая стюардесса считает переход в бизнес-авиацию большим продвижением по службе», — говорит господин Киселев. «Мы получаем в среднем по 30 резюме в месяц, но лишь каждая десятая соответствует выдвигаемым нами требованиям», — подтверждает господин Назаров.

Существует стандартный набор требований к кандидатам в стюардессы деловых самолетов. Претендентка на работу стюардессы должна быть ростом 160–170 см, весить не более 60 кг, быть не моложе 25 и не старше 35 лет. Кроме того, она должна владеть устным и письменным английским языком, иметь пятилетний стаж работы на регулярных меж-

дународных рейсах и хорошие рекомендации. Помимо вышеперечисленного она просто обязана всегда пребывать в хорошем настроении и быть выносливой физически и психологически. «А также отдавать себе отчет, что ее работа — это не только встречать и провожать пассажиров, но и содержать салон в чистоте, быть внимательной к пассажирам, как к родным,» — отмечает Александр Киселев. — Мы за все отвечаем перед нашим клиентом: и за задержку рейса, и за комфорт во время полета. И по стюардессе судят о нас».

За последний год, по словам господина Киселева, количество заявок на аренду бизнес-джетов со стороны российских пассажиров возросло на 30%. «Если раньше только элита могла позволить себе летать, то сегодня среди наших клиентов есть и компании среднего звена. В среднем перелет в Европу на деловом самолете средней дальности стоит €30–40 тыс.», — говорит он. В стандартный пакет услуг, который предоставляется пассажиру бизнес-джета, входит самолет, питание на борту, аэронавигационные сборы, стоянка в аэропортах следования, оплата аэропортовых сборов по пути следования, отдельная стойка регистрации, размещение в гостинице, встреча клиентов в аэропорту, круглосуточное информирование доверенных лиц клиента о том, как выполняется подготовка к полету.

За то, чтобы все было подано вовремя и сделано качественно, отвечает борТПРОВОДНИЦА. Она должна знать немало: уметь сервировать стол и разбираться в кулинарии настолько хорошо, чтобы уметь подобрать меню пассажиру любой национальности и вкуса. «Мы еще на собеседованиях спрашиваем девушек, окончили ли они курсы по сервировке стола и умеют ли готовить. Если среди группы пассажиров есть, например, вегетарианцы, то им нужно особое меню подобрать. Мы внимательно к этому моменту относимся, потому что испортить отношения с клиентом можно навсегда, подав ему не ту еду», — говорит Хосе Назаров.

**ЕСЛИ ЛЮБЕЗНОСТЬ СТЮАРДЕССЫ НА РЕГУЛЯРНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙСАХ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ В ПАКЕТ УСЛУГ ЗАЧАСТУЮ МОЖЕТ И НЕ ВХОДИТЬ, ТО НА БИЗНЕС-ДЖЕТАХ ВЕЖЛИВОСТЬ БОРТПРОВОДНИЦЫ — ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



Все опрошенные BG ньюсмейкеры в один голос уверяют: те кандидаты, которые идут на бизнес-джеты в надежде получать больше денег и меньше работать, очень скоро понимают, что ошиблись. Конечно, в самолетах регулярных рейсов на одного стюарда приходится в среднем 10–12 пассажиров. О них надо заботиться: кормить, убирать за ними грязную посуду, выдавать пледы и сопровождать в места общего пользования, знакомить с правилами безопасности. Однако если любезность стюардессы на регулярных международных рейсах российских авиакомпаний в пакет услуг зачастую может и не входить, то на бизнес-джетах вежливость борТПРОВОДНИЦЫ — это определяющий фактор в ее деятельности. Еще и поэтому работа стюардессы деловой авиации — тяжелый труд. Особенно если на борту не один-два, а пять или семь человек. Их не просто надо кормить, за ними надо ухаживать во время обеда и устраивать их на ночлег. Проводница обязана общаться с пассажирами, быть искренней, внимательной, знать всех пассажиров по имени-отчеству и так обращаться к ним во время полета. При этом девушка может не понравиться пассажиру, и тогда, стоит ему намекнуть на это ее начальству, к дальнейшим полетам ее могут и не допустить вообще.

Стюардесса Ирина поделилась с BG личным опытом. После трех лет работы на международных рейсах «Аэрофлота» она решила перейти на работу в бизнес-джет. Однако очень скоро поняла, что поспешила. «Я должна была решать самые неожиданные проблемы,» рассказывает девушка. — Например, где в кратчайшие сроки достать анчоусы, которые вдруг пожелал пассажир. Если бы мы были в Европе, проблем бы не было, но мы прилетели в Туркмению, и где это все искать — непонятно. Я не знала, что делать. В конце концов пассажир остался недоволен сервисом, а меня обвинили в тупоумии и нерасторопности. Я уволилась, вернулась обратно в «Аэрофлот». Там пассажиров больше, зато не приходится зависеть от неких богатых людей».

Однако представители деловых авиакомпаний оправдывают своих клиентов. «Наши клиенты — это самые влиятельные люди государства и бизнеса. И мы обязаны обеспечить их комфорт. Поэтому, подбирая стюардессу, негласно выбираем в одном лице секретаря плюс горничную для пассажира на время полета,» говорит Хосе Назаров. — И кто из кандидаток будет работать на том или ином самолете, определяет пассажир, указывающий понравившуюся ему стюардессу. Мы вынуждены прислушиваться». Представители бизнес-джетов считают, что для умной стюардессы такая работа не будет тяжким бременем. «Мы еще на собеседованиях кроме тестов по устному и письменному английскому предлагаем решить какие-нибудь задачи, чтобы проверить уровень интеллекта,» говорит Хосе Назаров. — Как правило, хотим выяснить не только то, насколько девушка сообразительна, но и выявить ее намерения. Тех, кто идет на бизнес-джет в поисках богатого мужа или бойфренда, отсекаем сразу».

Оплата труда стюардессы бизнес-джета не является фиксированной. Она зависит от дальности полета, количества пассажиров в самолете и самого самолета. Хорошая стюардесса получает в месяц в среднем €2 тыс. ■

МЕНЕДЖМЕНТ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ

ОРГАНИЗАЦИЯ VIP-РЕЙСОВ

Адрес: 119025, г. Москва (ул. «Брюксов»), вл. 1-а Редископ, д. 6

Телефон: +7 (495) 838 – 65 – 65 info@rusjet.aero

www.rusjet.aero

Реклама



# СКОЛЬКО СТОИТ САМОЛЕТ

ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС, КАЗАЛОСЬ БЫ, ОЧЕНЬ ПРОСТ — КАТАЛОЖНАЯ ЦЕНА ПЛЮС СТОИМОСТЬ ОПЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ. НО К СУММЕ КОНТРАКТА ПРИБАВЛЯЮТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ. ТАК ЧТО РАЗМЕР ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ЛЕГКО МОЖЕТ ПРЕВЗОЙТИ СТОИМОСТЬ САМОГО САМОЛЕТА. АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ

Самолеты различаются не только по своим летно-техническим характеристикам и цене, но и по уровню годовых эксплуатационных расходов. Из чего они складываются? Это заводская стоимость, подготовка экипажа, дооснащение самолета, зарплата экипажу, страховка, комиссия за управление авиакомпанией, стоимость топлива и техобслуживания и операционные расходы (аэропортовые и аэронавигационные сборы, бортипитание и т. п.), размер которых зависит от количества летных часов. Все это необходимо учитывать и при принятии решения о покупке, и при выборе определенной модели — ведь самолеты различаются не только летно-техническими характеристиками и ценой, но и уровнем годовых расходов. Если самолет приобретает не только для подтверждения статуса владельца, но и с целью эффективного использования, необходим тщательный анализ и точный расчет. Важно найти верный баланс между собственными потребностями и предпочтениями и целесообразностью вложения денег в частный или корпоративный самолет.

Информацию о расходах на бизнес-джет можно получить из нескольких источников. Во-первых, это данные производителей. Нужную информацию может дать и авиакомпания (оператор), которой планируется доверить управление воздушным судном. Свою оценку затрат на владение представляют и эксперты консалтинговых компаний.

Из этих трех источников независимым можно назвать только последний. Производители, как правило, представляют средние расходы без учета специфики условий в регионе эксплуатации самолета. Авиакомпании, с одной стороны, имеют практический опыт и реальную статистику расходов по конкретным моделям, а с другой — являются



РИА НОВОСТИ

**ИНФОРМАЦИЯ О ДОХОДАХ И МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ КЛИЕНТА ВХОДЯТ В ЧИСЛО КЛЮЧЕВЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ БАНКОМ. К НИМ ТАКЖЕ ОТНОСЯТСЯ ДАННЫЕ О СТРАНЕ РЕГИСТРАЦИИ ВОЗДУШНОГО СУДНА И СВЕДЕНИЯ ОБ ОПЕРАТОРЕ**

ся заинтересованной стороной. В результате фактические затраты нередко оказываются существенно выше, чем ожидалось. Что касается консультантов, то данные авторитетных западных компаний также зачастую не учитывают местных реалий. Стоит обратить внимание на российские консалтинговые компании, которых пока очень мало, но на-

иболее уважаемые из них уже имеют солидный опыт работы с российскими и зарубежными авиакомпаниями.

**КРЕДИТ И ЛИЗИНГ** Одно из первых и важнейших решений — это выбор схемы финансирования: кредит или лизинг. Условия получения кредита в разных банках суще-

ственно различаются и, как правило, определяются в индивидуальном порядке путем достаточно длительных переговоров с клиентом. Один из ключевых моментов при покупке нового самолета — возможность банка предоставить кредит на финансирование текущих платежей по контракту на поставку, а не только той суммы, которая остается к выплате на момент приемки самолета.

Банки могут иметь несколько разных подходов к вопросу кредитования воздушного судна. Для некоторых банков предоставление кредита может служить способом привлечения клиента в private banking. В этом случае клиент имеет шанс получить низкую процентную ставку, но при условии размещения в банке значительных средств. В другом случае банк может рассматривать само кредитование покупки воздушного судна как доходный бизнес, и тогда, возможно, процентные ставки будут несколько выше, но зато можно ожидать более гибкой позиции банка по вопросам размещения средств, гарантий и раскрытия информации о доходах клиента, прозрачности его для банка.

Информация о доходах и максимальная прозрачность клиента входят в число ключевых требований, предъявляемых банком; к ним также относятся данные о стране регистрации воздушного судна и сведения об операторе (авиакомпания). Кредитор заинтересован в лояльности будущего оператора, и чем понятнее для банка оператор, чем выше его готовность предоставить банку контроль над самолетом в случае нарушения клиентом условий, на которых предоставлен кредит, тем лучших условий финансирования можно будет добиться. Европейская авиакомпания с хорошей репутацией в этом плане выглядит предпоч-



**Air travel solution for business or pleasure CHARTER BY PRIVATE JET**

**Reliable, safe and efficient solution tailored only for you.**

**Also aircraft management and maintenance available for Challenger 604 and Lear Jet 60.**

**For further information do not hesitate to contact us.**



Реклама

**Удобный способ поездок для бизнесменов или отпускников ЧАРТЕРНЫЙ ПОЛЕТ НА ЧАСТНОМ САМОЛЕТЕ**  
**Надежно, безопасно и прагматично, продумано с учетом индивидуальных требований в каждом конкретном случае.**  
**Также предоставляем услуги по управлению и техническому обслуживанию самолетов Challenger 604 и Lear Jet 60.**  
**За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к нам.**



**JETFLITE OY**

P.O. Box 86, FIN-01531 Vantaa, Finland  
 тел.: +358 20510 1900, факс: +358 20510 1901  
 e-mail: sales@jetflite.fi, www.jetflite.fi





Реклама

# КОМФОРТ, УЮТ, СПОКОЙСТВИЕ... ВЫ У СЕБЯ ДОМА: ГАРАЖ №1

Позвонив в «Гараж №1», вы можете заказать автомобили с водителями в **Москве, Санкт-Петербурге**, а теперь и во всех городах **Европы**. Помимо традиционного парка наших автомобилей: **Rolls-Royce, Maybach, Bentley, Lexus LS600, Mercedes S-class**, появились новинки: **Hummer, Porsche Cayenne, Ferrari F430, Lamborghini**. И это только начало.



WWW.GARAGE1.RU  
(495) 22-1-22-77

АВТОМОБИЛЬ С ВОДИТЕЛЕМ  
ДЛЯ ИСКУШЕННЫХ

тительней. Если же самолет эксплуатируется небольшим частным оператором, банк может потребовать дополнительных гарантий, соответственно, может вырасти и цена финансирования.

При использовании кредитной схемы владельцу придется понести следующие расходы: первоначальный взнос (10–30% от суммы контракта), денежный депозит, покрывающий выплаты по кредиту на оговоренный срок, фиксированный сбор за предоставление кредита, который зависит от сложности структуры и размеров сделки, все расходы по юридическому оформлению сделки.

В рамках схемы лизинга обеспечением финансирования покупки занимается лизинговая компания, она же выступает формальным владельцем, на балансе которого находится воздушное судно. Соответственно, все возможные налоги на имущество должна платить эта компания. Лизингополучатель же эксплуатирует самолет, несет все связанные с этим расходы и производит выплаты по лизингу. По истечении срока договора воздушное судно должно быть либо возвращено лизингодателю, либо куплено по остаточной рыночной стоимости, определяемой на момент продажи (так называемый операционный лизинг). Стоимость финансирования по лизинговой схеме может быть несколько выше, чем по кредитной. Однако у лизинга есть и свои достоинства, помимо того что самолет не числится как имущество на балансе лизингополучателя (что приобретает особый смысл, если в его парке насчитывается не один самолет). Лизинговая компания, у которой уже установлены партнерские отношения с рядом банков, также берет на себя решение всех вопросов, связанных с финансированием покупки. Это избавляет клиента от долгих и сложных переговоров с кредитором, что может быть очень полезно в том случае, когда нужно оперативно решить вопрос, например, при покупке воздушного судна на вторичном рынке, когда сроки поставки и введения в эксплуатацию ограничены.

**НЕМНОГО О СТРАХОВАНИИ** Услуги по страхованию воздушного судна на рынке предоставляют как страховые компании, так и международные страховые брокеры. Принципиальная разница состоит в том, что страховая компания несет ответственность перед клиентом в полном объеме, указанном в полисе, и в случае необходимости перестраховывает риски. Брокер же не несет перед клиентом денежных обязательств при наступлении страхового случая, ответственность распределяется между страховыми и перестраховочными компаниями, которым брокер распределил долю риска.

Вне зависимости от выбранной схемы нужно обратить внимание на следующие моменты: финансовая надежность страховщика, с которым заключается договор или которому брокер отдает часть риска; опыт контрагента в страховании авиационных рисков и урегулировании страховых событий; способность обеспечивать оперативную выдачу страховой документации; стоимость полиса.

Согласно международным требованиям и стандартам, страховое покрытие воздушного судна включает, в частности, следующие риски: первое — страхование каско «от всех рисков», кроме указанных как исключенные. Владелец и оператор воздушного судна получают страховое возмещение сверх франшизы — размера собственного удержания по случаям гибели или повреждения самолета как на земле, так и в полете. Второе — страхование франшизы. Владелец и оператор воздушного судна получают страховое возмещение в пределах франшизы по случаям гибели или повреждения машины как на земле, так и в полете. Третье — страхование каско от войны и других опасностей. Владелец и оператор воздушного судна получают страховое возмещение по случаям гибели или повреждения борта как на земле, так и в полете в связи с военными и аналогичными рисками.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БИЗНЕС-ДЖЕТА В СТАТУСЕ КОММЕРЧЕСКОГО САМОЛЕТА ПОЗВОЛЯЕТ ЕГО ВЛАДЕЛЬЦУ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИТЬ ЗАТРАТЫ НА СОБСТВЕННЫЕ ПОЛЕТЫ, А ПРИ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ — ПОЛУЧИТЬ ДОХОД ОТ ПРОДАЖИ ЧАРТЕРНЫХ РЕЙСОВ**

**ЛИЧНЫЙ НОМЕР** Выбор места и типа регистрации определяет тот круг возможностей и, наоборот, ограничений, которые получает владелец бизнес-джета. Процедуру постановки в авиационный реестр той или иной державы самолету нередко приходится проходить не один раз. В каких же случаях это происходит? Естественно, при введении в эксплуатацию нового самолета, хотя с регистрацией следует определиться еще во время его строительства, чтобы избежать ненужных трудностей в последний момент. А также при покупке бизнес-джета на вторичном рынке, в случае изменения статуса или смены управляющей компании.

Статус воздушного судна определяет и тип его эксплуатации. Собственно, существует два варианта: коммерческая эксплуатация, когда самолет в свободное от полетов владельца время выполняет чартерные рейсы, и частная — в этом случае самолет совершает полеты исключительно в интересах владельца.

На практике для российских владельцев доступно несколько вариантов «прописки» воздушного судна: Россия, офшоры, европейские страны, США. Правда, американская регистрация имеет свою специфику и используется пока нечасто.

Постановка самолетов западного производства в авиационный реестр Российской Федерации является весьма дорогим удовольствием и в большинстве случаев оказывается нецелесообразной. Исключением может считаться ситуация, когда самолет предназначен в основном для полетов по внутренним маршрутам.

Вариант регистрации в офшорной зоне предлагает целый ряд государств — Аруба, Каймановы и Бермудские острова, а с недавнего времени и британский остров Мэн. Внесенные в авиационный реестр этих стран самолеты получают статус частного воздушного судна. Эти государства не требуют обязательной постановки самолета в управление местной авиакомпанией. Так, бизнес-джет с бермудской регистрацией может спокойно эксплуатироваться любым европейским, американским или российским оператором. Вопрос с подбором пилотов здесь также упрощен — на работу можно нанять и отечественных специалистов, обладающих соответствующими допусками и лицензиями.

Российские владельцы самолетов чаще всего отдают предпочтение европейским странам: Австрии, Германии, Швейцарии и Великобритании. На территории этих государств, за исключением Швейцарии, с владельца самолета при ввозе не взимаются таможенные сборы и НДС, а сама процедура регистрации достаточно проста. Конечно, и здесь есть свои нюансы, связанные с законодательством этих стран.

**ЛЕТАЕМ И СЧИТАЕМ** Уже на этапе выбора модели самолета будущему владельцу следует принять решение о том, как машина будет использоваться. Существует два варианта решения этого вопроса. Во-первых, исключительно частное использование в корпоративных, статусных, личных или семейных целях, при котором никто чужой не ступит на борт без личного приглашения владельца. Или же владелец стремится организовать его коммерчески эффективную эксплуатацию.

Частный самолет можно зарегистрировать в любой из офшорных зон, предлагающих такую услугу, что немного снизит налоги и сборы, а также затраты на управление и персонал. Однако при этом продажа чартеров в периоды, свободные от полетов владельца, будет невозможна, потому что коммерческое использование частных бортов запрещено законодательством большинства стран мира. Кроме того, владельцам частных самолетов топливо обходится дороже, их ждут трудности с получением разрешений на взлеты, посадки и пролеты, поскольку частные самолеты обслуживаются по остаточному принципу — после регулярных и чартерных рейсов.



ИНВЕСТИЦИИ



Использование бизнес-джета в статусе коммерческого самолета позволяет его владельцу существенно сократить затраты на собственные полеты, а при эффективном управлении — получить доход от продажи чартерных рейсов. Еще до окончания строительства нового самолета его владельцу необходимо определить страну и авиакомпанию-оператора, под флагом которой он будет летать. Главной задачей оператора является организация безопасной эксплуатации самолета, соблюдение международных требований к безопасности полетов и техническому состоянию воздушного судна, а также квалификационных требований к собственному персоналу и летному составу. Деятельность авиакомпании является лицензируемой, причем по каждому типу самолетов, летающих под ее флагом. После того как владелец самолета спланировал график своих полетов на какой-то срок, появляется возможность продажи свободных летных часов. Организация коммерческих продаж может быть поручена как оператору, так и специализированной управляющей компании.

Отдельно рассмотрим затраты на авиакомпанию — оператора самолета и их составляющие: затраты на управление (management fee); затраты на технический надзор и организацию технического обслуживания самолета (maintenance administration fee); комиссионное вознаграждение управляющей компании за организацию коммерческих рейсов. В зависимости от выбранного оператора и системы взаиморасчетов с ним годовая сумма комиссии и вознаграждения оператора может составлять €200–600 тыс. и более.

Однако если интересы владельца в Европе — это Лондон, Париж, Вена, то каждый рейс по себестоимости обойдется в €30 тыс. Десять дополнительных рейсов владельца съедят всю прибыль. Как ее увеличить? Об этом знают профессионалы в управляющих компаниях, которые готовы сотрудничать с владельцем воздушного судна на взаимовыгодных условиях.

**ДЕЛО ТЕХНИКИ** Бизнес-джет, да и самолет вообще — воплощение самых передовых технологий, новейших достижений в разных областях науки и техники. Поддержание конструкции, систем, узлов и агрегатов машины в должном состоянии — главное условие безопасной эксплуатации, а также сохранения вложенных в покупку самолета денег. Безопасность является здесь ключевым по-



ИТАР-ТАСС

**СТАТУС ВОЗДУШНОГО СУДНА ОПРЕДЕЛЯЕТ ТИП ЕГО ЭКСПЛУАТАЦИИ. ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ КАК ЧАСТНАЯ, ТАК И КОММЕРЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОГДА САМОЛЕТ В СВОБОДНОЕ ОТ ПОЛЕТОВ ВЛАДЕЛЬЦА ВРЕМЯ ВЫПОЛНЯЕТ ЧАРТЕРНЫЕ РЕЙСЫ**

нятием, недаром задача наблюдения за техническим состоянием воздушного судна и условиями его технической эксплуатации выносятся на государственный и даже межгосударственный уровень.

Выполнение этой задачи предусматривает комплекс требований и процедур, который определяется термином «поддержание летной годности» и касается как собственно самолета, так и его эксплуатации. Если все необходимые требования соблюдены, воздушному судну продлевается сертификат летной годности — один из важнейших документов самолета, аналог автомобильного талона техосмотра. Сертификат выдается обычно на год, иногда на два — это зависит от страны регистрации.

Техническое обслуживание воздушного судна традиционно разделяют на два вида. Плановое, или регламентное, ТО, которое выполняется в соответствии с регламентом, разработанным производителем самолета и одоб-

ренным авиационными властями страны регистрации. Внеплановое ТО — это работы по устранению обнаруженных неисправностей и дефектов. Здесь возможны два варианта: в первом случае самолет может совершить перелет в сервисный центр; второй — так называемая ситуация AOG, когда воздушное судно не может подняться в воздух из-за неисправности и необходимое обслуживание должно быть проведено на месте. По мере накопления статистики по отказам и неисправностям производителем выпускается сервисный бюллетень, который содержит информацию о характере неисправности и рекомендации по ее устранению. Сервисные бюллетени могут носить рекомендательный характер — для некритичных работ — и обязательный — для неисправностей, снижающих безопасность полетов. Доработки согласно сервисным бюллетеням могут быть проведены в процессе планового техобслуживания.

Периодичность планового ТО устанавливается в часах налета или календарных сроках (техобслуживание должно проводиться после налета определенного количества часов или прошествии определенного количества времени — в зависимости от того, что наступит раньше), а также в количестве посадок.

Полное и своевременное плановое техобслуживание служит неперенным условием для продления сертификата летной годности. Вся история самолета, плановое и внеплановое ТО фиксируются в специальном документе — формуляре, который и проверяет в первую очередь инспектор страны регистрации воздушного судна при продлении сертификата.

Для выполнения технического обслуживания владельцу самолета доступны все сертифицированные технические центры Европы и мира независимо от страны регистрации и статуса бизнес-джета. Цены на услуги сервисных центров неодинаковы, выбор того или иного центра может существенно сказаться на стоимости обслуживания как в сторону увеличения, так и снижения.

Двигатели — самый дорогостоящий и «нагруженный» агрегат самолета, поэтому расходы на поддержание их работоспособности весьма чувствительны. Гарантия на новый самолет снимает многие вопросы, касающиеся внепланового ремонта. Но гарантия имеет свои ограничения и определенный срок действия. В наше время существуют разные варианты специальных программ обслуживания — своеобразной «расширенной гарантии» как на собственно конструкцию самолета (планер), так и отдельно на двигатели. Подобные программы предлагают либо производители силовых установок, либо сторонние поставщики сервисных услуг.

В основном содержание всех сервисных программ состоит в своего рода амортизационных отчислениях производителю или сервисной компании с каждого летного часа, за счет которых покрываются текущие и будущие расходы на содержание и ремонт силовой установки. Каждый производитель предоставляет различные по стоимости и объему покрытия программы — от простого мониторинга и текущего технического обслуживания до пакетов, гарантирующих капитальный ремонт или замену двигателя полностью за собственный счет. Стоимость программ технического обслуживания оп-



## Компания «Легенда Медиа» представляет 3 медиапроекта в сфере бизнес-авиации

*Легенда Медиа*

- Каталог «Planet Jet Guide»** – ежегодный каталог бизнес-авиации, который является удобным инструментом для выбора бизнес-джета с целью покупки или заказа VIP-чартера.
 

Каталог «Planet Jet Guide-2009» содержит:

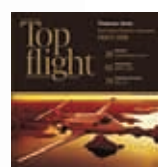
  - ▶ Иллюстрированное описание 53 современных самолетов и 28 вертолетов деловой авиации.
  - ▶ Летно-технические характеристики, стандартные схемы компоновки салонов, карты дальности беспосадочного полета из Москвы и т.д.
  - ▶ Статьи об основных этапах владения бизнес-джетом: выбор, финансирование покупки, регистрация, эксплуатация и техническое обслуживание, продажа.
  - ▶ Контакты ведущих авиакомпаний, авиаброкеров, сервисных центров и центров обучения пилотов, хендлинговых служб, а также российских и зарубежных аэропортов.
  - ▶ Новое в каталоге: сведения о среднегодовых расходах на содержание воздушного судна (эксплуатационные, операционные и твердые затраты).
- Журнал «TopFlight»** – ежемесячное коллекционное издание о бизнес-авиации.
 

В каждом номере - новости бизнес-авиации, актуальная информация об изменениях и тенденциях рынка, аналитические статьи и уникальные данные по рынку деловой авиации. «TopFlight» предназначен для нынешних и будущих владельцев воздушных судов, заказчиков бизнес-чартеров и профессионалов рынка. Журнал рассказывает о целесообразности приобретения бизнес-джета, о преимуществах владения собственным самолетом и возможных трудностях, с которыми может столкнуться владелец.
- Портал бизнес-авиации JETS.ru** – эффективный инструмент как для профессионалов, так и для тех, кто активно пользуется услугами бизнес-авиации. Это совершенно новый продукт на российском рынке, с помощью которого легко достичь целевой аудитории, которая остается труднодоступной для многих ресурсов.
 

Основные разделы портала JETS.ru:

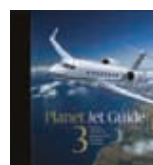
  - ▶ Система заказа бизнес-чартера JetsQuote - достаточно ввести информацию о графике и маршруте перелета, чтобы получить список самолетов и цен на выполнение рейса и отправить запрос напрямую оператору воздушного судна, минуя посредников.
  - ▶ Актуальные списки Empty Legs - информация об участках маршрута, по которым самолет следует без пассажиров и появляется возможность организовать чартерный перелет по привлекательной цене.

### Стоимость подписки:



Стандартная стоимость годовой подписки на журнал «TopFlight»

**8 640** рублей



Стандартная стоимость подписки на 3-е издание каталога «Planet Jet Guide 2009»

**12 500** рублей

В том случае, если вы оформите подписку на «TopFlight» (на весь 2009 г.) и каталог «Planet Jet Guide 2009», вы получаете льготную стоимость подписки на оба издания:

**17 140** рублей

РЕКЛАМА

Москва, Кутузовский проспект, д.12, стр.2 Тел./факс: +7(495)787 0395 E-mail: contact@legenda-media.ru www.legenda-media.ru



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 де-



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

лает выбор в пользу обладающего необходимыми знаниями и профессиональными навыками посредника.

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. ■



НОВЫЙ БИЗНЕС ДЖЕТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА





Ильюшин Финанс Ко.

143030, Московская область, Одинцовский район, 1-км.  
Рублево-Успенского шоссе, здание 6, тел./факс (495) 710-99-60;  
e-mail: ifc@ifc-leasing.com, www.ifc-leasing.com



РЕКЛАМА



# ПОД ПРОТОКОЛ

ПОКУПАТЬ БИЗНЕС-ДЖЕТЫ РОССИЙСКИЕ КЛИЕНТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ЗА РУБЕЖОМ. ОТ ВЫБОРА МЕСТА И ТИПА РЕГИСТРАЦИИ САМОЛЕТА ЗАВИСЯТ ВОЗМОЖНОСТИ ИЛИ, НАОБОРОТ, ОГРАНИЧЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧИТ ЕГО ВЛАДЕЛЕЦ. ОДНАКО БЫВАЕТ ТАК, ЧТО ЗА СВОЮ ЖИЗНЬ ВОЗДУШНОЕ СУДНО ДОВОЛЬНО ЧАСТО МЕНЯЕТ «ПРОПISКУ», ПЕРЕХОДЯ ИЗ АВИАЦИОННОГО РЕЕСТРА ОДНОГО ГОСУДАРСТВА В ДРУГОЙ.

ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ

Для начала стоит разобраться, что это такое — регистрация и перерегистрация. Первое — это внесение самолета в авиационный реестр конкретного государства. Так, например, российский Гражданский кодекс относит воздушные суда к недвижимости, однако в отличие от зданий и сооружений для воздушного судна акт регистрации не является регистрацией прав на это судно и сделок с ним. В результате регистрации самолет приобретает «прописку». Важно отметить, что страна регистрации создает нормы летной годности и осуществляет контроль над их соблюдением, а ответственность за соблюдение этих норм несет эксплуатант, то есть управляющая самолетом авиакомпания. Если эти нормы не соблюдаются, эксплуатация самолета невозможна.

Что же понимается под термином «перерегистрация»? Дело в том, что владелец самолета может оказаться в ситуации, когда ему необходимо сменить либо страну, либо тип регистрации. Чаще всего это происходит в том случае, когда воздушное судно владельца зарегистрировано в частной собственности и, чтобы минимизировать расходы на его содержание, требуется коммерческая эксплуатация. Часто в таких случаях совершается перерегистрация из одной юрисдикции в другую.

**ИМЯ САМОЛЕТА** Можно сказать, что регистрационный номер — это своеобразное имя самолета. Именно под этим именем его будут знать авиационные власти, аэронавигационные, аэропортовые и другие службы. Специалисты родной авиакомпании чаще всего будут говорить о нем, используя это краткое название. К выбору имени нуж-



РЕГИСТРАЦИЯ САМОЛЕТА В ОДНОЙ ИЗ ОФШОРНЫХ ЮРИСДИКЦИЙ ПОЗВОЛЯЮТ ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ЕГО АВИАКОМПАНИЯМ, НЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫМ НА ИХ ТЕРРИТОРИИ, И РАЗРЕШАЮТ ПРИВЛЕКАТЬ РОССИЙСКИХ ПИЛОТОВ

но подойти очень ответственно, ведь в случае с воздушным судном от этого будет зависеть очень многое.

Регистрационный номер — комбинация, как правило, пяти символов (латинских букв и (или) цифр) — обычно

наносится на фюзеляж и плоскости крыла самолета. Этот номер резервируется за самолетом задолго до завершения процедуры его внесения в авиационный реестр конкретного государства. Регистрация обязательна для всех гражданских воздушных судов согласно требованиям Международной организации гражданской авиации (ИКАО). По символам номера можно определить принадлежность самолета той или иной стране, а иногда и его тип.

**КОГДА НУЖНА ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ** От выбора места и типа регистрации зависят возможности или, наоборот, ограничения, которые получит владелец бизнес-джета. Бывает так, что за свою жизнь бизнес-джет часто меняет «прописку», переходя из авиационного реестра одного государства в другой. Тому может быть несколько причин.

Первый случай — это регистрация принятого от производителя в эксплуатацию нового воздушного судна. В этом случае зарезервированный за самолетом регистрационный номер обретает юридическую силу после получения сертификата летной годности, который выдается по проведении всех необходимых летных испытаний и завершении приемки. Страна регистрации и авиакомпания, которая будет этим самолетом управлять, должны быть определены еще до окончания постройки. Часто для проведения всех расчетов и тендера на управление самолетом (особенно если речь идет о ведущих западных авиакомпаниях) прибегают к услугам солидных консалтинговых агентств. Специфика рынка такова, что, не зная всех подводных камней, можно вместе с новым бизнес-дже-

том получить и множество проблем — от серьезных убытков до ареста самолета и потери собственности.

Второй случай — это приобретение бизнес-джета на вторичном рынке. Самолет может быть выведен из государственного авиационного реестра и в зависимости от ситуации пройти процедуру регистрации в том же государстве на нового владельца либо быть внесенным в реестр другого государства. Важно учитывать, что в любом случае самолет должен пройти техническую инспекцию в сертифицированном сервисном центре. Конечно же, без регистрационного номера самолет летать не может, следовательно, нужно позаботиться о том, чтобы он уже находился на территории такого центра, прежде чем исключать его из реестра.

Третий вариант — изменение статуса самолета. Чаще всего бывает, что владелец, столкнувшись с реальностью эксплуатации собственного бизнес-джета, содержание которого ежегодно выражается суммой с шестью нулями, принимает решение о минимизации расходов. Для этого самолет должен быть легализован для коммерческой эксплуатации, то есть быть внесенным в свидетельство эксплуатанта какой-либо авиакомпании, имеющей лицензию на коммерческое управление воздушными судами. Обычно российские владельцы управлять бизнес-джетами доверяют европейским авиакомпаниям, и в том случае, если их самолеты зарегистрированы в офшорах, для удобства коммерческого управления они перерегистрируются в юрисдикцию одного из государств — членов ЕС.

Четвертый случай, когда возникает необходимость перерегистрации борта, — смена его оператора, то есть авиакомпании, которая осуществляет коммерческое управле-



## А ВЫ БЫВАЛИ НА НАШЕЙ ПЛАНЕТЕ?

- Коммерческое и операционное управление самолетами бизнес-класса
- Продажа чартеров
- Организация наземного обслуживания
- Диспетчерское сопровождение рейсов

24 | 7 | 365

**ПЛАНЕТА**  
АВИАГРУППА

121248, Москва, Кутузовский проспект, 12/2, тел./факс: +7 (495) 730 7555, [www.planeta.aero](http://www.planeta.aero)

Реклама

## LUXE AVIATION

### AIRCRAFT MANAGEMENT

### КОММЕРЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ САМОЛЕТОВ

Luxe Aviation GmbH  
Office Park I - Top B02 - A-1300 Vienna Airport  
Phone: +43 1 8900 964 103, Fax: +43 1 8900 964 203,  
Email: [contact@luxe-aviation.com](mailto:contact@luxe-aviation.com)

Реклама

ние. Для смены оператора есть свои причины, самая неприятная — недобросовестность последнего. К сожалению, известны случаи, когда авиакомпании при постановке бизнес-джета «под собственный флаг» декларируют одни расходы на владение, а после завершения всех процедур собственник получает другие. Это еще полбеды, по неопытности можно попасть и в дополнительную ловушку: договор составляется таким образом, что при возникновении претензий со стороны владельца оператор просто-напросто «захватывает» самолет, то есть не позволяет владельцу поставить бизнес-джет «под флаг» другого оператора. Вернуть самолет из такого «ареста» обычно возможно, но это требует времени и влечет за собой большие издержки. Конечно, наиболее эффективной мерой противодействия является предупреждение такой ситуации, то есть выбор добросовестного оператора и правильное установление всех договорных отношений.

**ТИП РЕГИСТРАЦИИ И СТАТУС ВОЗДУШНОГО СУДНА** Уже на этапе выбора модели самолета будущему владельцу следует решить, как именно он будет использоваться. Существует два варианта.

Во-первых, частное использование в корпоративных, личных или семейных целях, а иногда и для поддержания особого статуса. В этом случае без разрешения владельца никто не может не то что полететь — даже ступить на борт этого бизнес-джета. Такой дорогой вариант владения — а издержки на содержание самолета составляют ежегодно до нескольких миллионов евро в зависимости от типа ВС — может оправдываться тем, что самолет всегда находится в распоряжении владельца и готов вылететь в любой момент. Однако далеко не все могут позволить себе такие затраты.

Во-вторых, это коммерческая эксплуатация, при которой владелец получает доход от передачи самолета в чартер, что сокращает затраты на его содержание. С другой стороны, при таком варианте условия в большей степени диктует авиакомпания, и, если самолет на определенную дату передается в чартер, владелец на нем полететь уже не сможет. Конечно, ему по возможности будет предложен эквивалентный борт. Данный вид эксплуатации выгоден тем, что позволяет существенно снизить расходы на владение самолетом, и наметившиеся в последнее время тен-



**ВЛАДЕНИЕ ЧАСТНЫМ САМОЛЕТОМ — ЭТО ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА ЕГО СОДЕРЖАНИЕ, КОТОРЫЕ МОГУТ ДОХОДИТЬ ДО НЕСКОЛЬКИХ МИЛЛИОНОВ ЕВРО В ГОД**

денции позволяют говорить о растущей популярности такого типа регистрации — немало бизнес-джетов, принадлежащих нашим соотечественникам, переходят из офшорных реестров под юрисдикцию государств—членов ЕС, а иногда и Российской Федерации.

От выбранного варианта зависит оптимальная схема регистрации и эксплуатации бизнес-джета, а также отдельные виды затрат. На практике российским владельцам доступно несколько вариантов юрисдикции для регистрации воздушного судна — это Россия, офшоры, государства—члены ЕС и США. Правда, у американской регистрации своя специфика, поэтому к ней пока прибегают нечасто. Есть несколько факторов, которые делают постановку бизнес-джета западного производства в авиационный реестр Российской Федерации непопулярной и в целом нецелесообразной. О них мы поговорим ниже. Исключением мо-

жет считаться ситуация, когда самолет предназначен в основном для полетов по внутренним маршрутам, — стоит помнить, что каботаж, то есть перелет самолета иностранной авиакомпанией между пунктами, расположенными на территории Российской Федерации, осуществляется при соблюдении определенных условий, а в некоторых случаях просто запрещается.

Частные владельцы предпочитают регистрировать самолеты в офшорах. Выбор у владельца бизнес-джета достаточно широк, но нельзя говорить о существовании готовых решений. Обычно непросто найти такой государственный реестр, который учитывал бы все предпочтения владельца, ведь любой из них накладывает определенные ограничения. Разобраться в нюансах помогут независимые консультанты, которые уже появились и на отечественном рынке. Их экспертная оценка поможет владельцу соотнести все пожелания с возможностями и застрахует от неверного шага.

**ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ** Владение частным самолетом — это постоянные издержки на его содержание, которые в зависимости от типа могут доходить до нескольких миллионов евро в год. Коммерческая эксплуатация бизнес-джета позволяет в значительной мере снизить себестоимость летного часа для владельца, а при эффективном управлении — получить доход от продажи чартерных рейсов. Самое важное, о чем стоит позаботиться владельцу до окончания строительства нового самолета, — определить страну и авиакомпанию—оператора, под «флагом» которой он будет эксплуатироваться. Оператор занимается организацией безопасной эксплуатации самолета, следит за соблюдением международных требований к безопасности полетов и техническому состоянию воздушного судна, а также квалификационным требованиям к собственному персоналу и летному составу. Авиакомпания обязана иметь лицензию на управление по каждому типу самолетов, эксплуатирующихся под ее «флагом».

После постановки бизнес-джета под «флаг» авиакомпании владелец формирует график своих полетов, и появляется возможность продажи свободных летных часов. Организацией коммерческих продаж занимается либо оператор, либо специализированная управляющая компания.

Организационные формы взаимоотношений между владельцем и оператором могут различаться от случая к случаю, но именно они определяют три главные привилегии владельца: возможность использовать собственный самолет в удобное время, возможность заменить оператора при возникновении разногласий между сторонами и получать прибыль от эффективной коммерческой эксплуатации самолета и прозрачную отчетность по затратам и техническому состоянию воздушного судна.

С целью сохранения главных привилегий владельца стоит привлечь независимых консультантов уже на этапе строительства самолета. Консалтинговая компания проведет сравнительный анализ авиационного и налогового законодательства, изучит договоры между владельцем и авиакомпанией и предложит варианты, максимально защищающие владельца.

**БАРЬЕР ДЛЯ РАЗВИТИЯ** Основными причинами медленного развития бизнес-авиации в Российской Федерации чаще всего называются несовершенное законодательство, которое не различает регулярные рейсы и чартерные перелеты бизнес-класса, разрешительная система полетов и заградительные таможенные пошлины, которые принуждают владельцев отказываться от регистрации в российском реестре, чтобы сэкономить в общей сложности до 41% от стоимости бизнес-джета. По мнению некоторых экспертов, даже полное обнуление пошлин и НДС на самолеты бизнес-класса вряд ли само по себе приведет к резкому росту летного парка, зарегистрированного в Российской Федерации, — необходимо решить законодательные проблемы и перейти на уведомительную систему полетов по образцу и подобию уже действующего законодательства и систем западных стран.

В настоящий момент правительством Российской Федерации вводятся некоторые изменения в ставки таможенных пошлин. Еще в 2007 году они были снижены следующим образом: на самолеты до 19 пассажирских кресел и с массой пустого снаряженного аппарата от 15 000 кг до 20 000 кг — 10%, свыше 300 мест — 0%, прочие остались на прежнем уровне в 20%. А в июле 2008 года правительство России издало постановление №563 «О временных ставках ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов гражданских самолетов», по которому отменены таможенные пошлины на гражданские самолеты с массой пустого снаряженного аппарата более 15 000 кг, но не более 20 000 кг и с количеством посадочных мест не более чем на 19 человек. В эти рамки не попадает львиная доля бизнес-джетов зарубежного производства. Срок действия постановления — девять месяцев. Несмотря на отмену некоторых пошлин, НДС по-прежнему подлежит уплате в полном объеме. Хотя в теории НДС должен возмещаться импортеру, на практике с этим есть проблемы.

Решить вопрос регистрации самолета нужно до его поставки. Для частного владения вполне достаточно регистрации в одной из офшорных юрисдикций, которые упрощают некоторые процедуры, позволяя эксплуатировать самолет авиакомпаниям, не зарегистрированным на их территории, и разрешают привлекать российских пилотов. Если владелец хочет снизить расходы на содержание бизнес-джета, необходима легальная коммерческая эксплуатация, и здесь следует присмотреться к одной из европейских юрисдикций. Важнейшим моментом является правильный выбор оператора, и в данном случае не стоит пренебрегать профессиональной помощью опытных консультантов. В противном случае ситуация может выйти из-под контроля владельца вплоть до удержания его бизнес-джета недобросовестным оператором. Если же основными станут полеты по России, следует рассматривать и российскую регистрацию, которая сопряжена с большими расходами при растаможке, но в особых случаях может быть вполне приемлема. ■

**ОСНОВНОЙ ПРИЧИНОЙ МЕДЛЕННОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РОССИИ ЧАЩЕ ВСЕГО НАЗЫВАЕТСЯ НЕСОВЕРШЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, КОТОРОЕ НЕ РАЗЛИЧАЕТ РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ И ЧАРТЕРНЫЕ ПЕРЕЛЕТЫ БИЗНЕС-КЛАССА**



АРЕНДА • ОБУЧЕНИЕ • ПРОДАЖА

ROBINSON

BELL

EUROCOPTER

РЕКЛАМА

Аэросоюз — Москва: +7 (495) 99 55 44 3

Аэросоюз — Санкт-Петербург: +7 (812) 925 925 2

Аэросоюз — Воронеж: +7 (4732) 95 45 65

Аэросоюз — Пермь: +7 (342) 211 40 07

Аэросоюз — Томск: +7 (3822) 27 64 44

Аэросоюз — Ростов: +7 (8632) 63 41 46

АЭРОСОЮЗ

вертолетная компания

www.aerosouz.ru

54 / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / №160/П ПОНЕДЕЛЬНИК 8 СЕНТЯБРЯ 2008 ГОДА



ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ  
ГАЗЕТЫ

**Коммерсантъ**



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕСТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS  
GUIDE**

# YOUR PERSONAL PILOT YOUR PERSONAL DRIVER



**CAPITAL  
JETS  
BUSINESS+  
AVIATION**

CHARTER SALES, AIRCRAFT MANAGEMENT

PHONE: +7 (495) 947 21 67, FAX: +7 (495) 947 40 63, [WWW.CAPITAL-JETS.COM](http://WWW.CAPITAL-JETS.COM)

TRANSPORT SERVICES *by* **CAPITAL**  *Transfers*

PHONE: +7 (495) 947 21 67, FAX: +7 (495) 947 40 63, [WWW.CAPITAL-TRANSFERS.RU](http://WWW.CAPITAL-TRANSFERS.RU)