



# Рынок деловой авиации: мировой опыт и российская действительность

*К.К. Грек*

*Менеджер по маркетингу и продажам «Эйч.Би.Си.Авиа» (эксклюзивный представитель компании Hawker Beechcraft Corporation в России и странах СНГ), аспирант Всероссийской академии внешней торговли  
Тел: +7 (495) 254- 94- 86*

## Ключевые слова

Деловая авиация, деловая авиация в России, бизнес-авиация, бизнес-джет, развитие рынка деловой авиации, частные воздушные суда, факторы развития, авиационная промышленность, отечественные производители авиатехники.

## Key words

Business aviation, business aviation in Russia, business jet, development of business aviation market, private aircraft, development factors, aviation industry, domestic aircraft manufacturers.

## Аннотация

Статья посвящена изучению мирового рынка деловой авиации и особенностям развития этого рынка в современных российских условиях. Бурное развитие рынка деловой авиации в США и Европе превратило бизнес-джеты во второй по значимости, после регулярной авиации, вид воздушного транспорта, а ежегодные обороты данного рынка превышают соответствующие показатели рынка боевой авиационной техники. Развитие данного рынка в России началось значительно позже и имеет ряд специфических особенностей, в т.ч. ряд факторов, препятствующих его официальному развитию.

Present article is devoted to the research of global business aviation market and particularities of the development of this market in modern Russian conditions. Active development of business aviation in the USA and Europe turned business-jets to the second important (after scheduled airline) mean of air transport. Annual turnover of this market supersedes the corresponding figures of military aircraft market. Development of business aviation market in Russia has started considerably later and has some peculiar properties, including a number of factors, interfering official development of the market.

Рынок деловой авиации представляется весьма интересным объектом исследования. С одной стороны, это относительно устоявшийся рынок высокотехнологичной продукции, вполне сравнимый по своим объемам и значимости с рынком регулярной коммерческой авиации. С другой стороны, конъюнктура дан-

ного рынка может быть охарактеризована некоторой «стихийностью» и «непредсказуемостью»: значительными колебаниями спроса и предложения; появлением новых, весьма крупных по своей емкости, региональных рынков; относительно слабой зависимостью от общей экономической ситуации в мире.



Исследование российского рынка деловой авиации, в дополнение к вышесказанному, характеризуется целым рядом особенностей: отсутствием официальных статистических материалов, еще большими колебаниями спроса и предложения и наличием весьма слабой нормативно-правовой базы, в связи с чем, зачастую, встает вопрос об использовании правильной терминологии.

Для примера, понятие «деловая авиация», согласно документам Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА), которое практически полностью совпадает с определением, сформулированным Американской ассоциацией бизнес-авиации (НВАА), звучит следующим образом: «Бизнес-авиация – это сектор авиации, относящийся к воздушным судам, эксплуатируемым или используемым компаниями для перевозки пассажиров и багажа (груза), а также как дополнительный инструмент ведения бизнеса компаний, в котором выполняются полеты, в основном, не предназначенные для общественного использования<sup>1</sup>».

Согласно действующей классификации отечественной авиации, установленной Воздуш-

ным кодексом Российской Федерации, авиация подразделяется на:

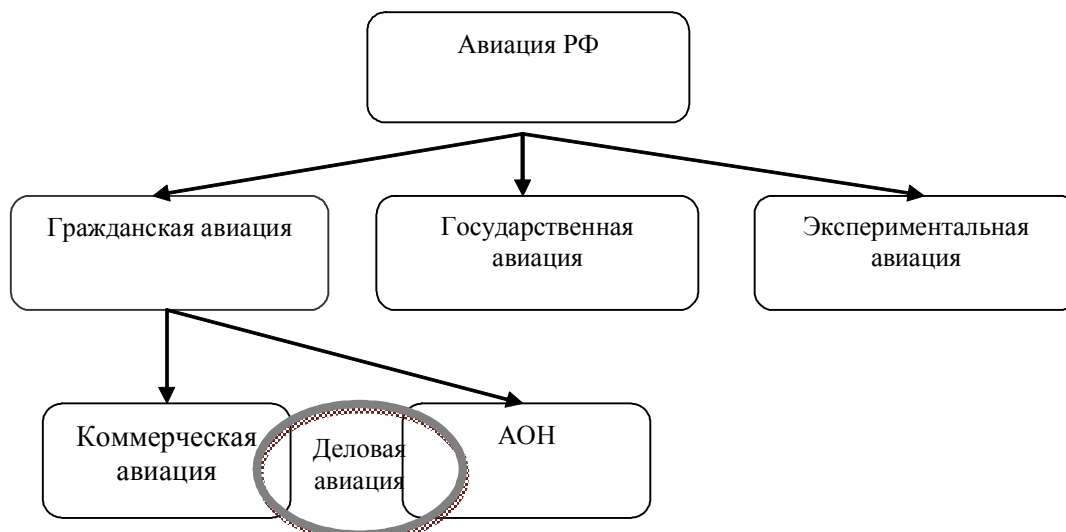
- ☑ гражданскую (коммерческую и авиацию общего назначения /АОН/);
- ☑ государственную;
- ☑ экспериментальную.

При этом, гражданская авиация, используемая для предоставления услуг (по осуществлению воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов, почты) и/или выполнения авиационных работ, относится к коммерческой гражданской авиации. Гражданская авиация, не используемая для осуществления коммерческих воздушных перевозок и выполнения авиационных работ, относится к авиации общего назначения.

Как мы видим, в России термина «деловая авиация» (или «бизнес-авиация») пока не существует (см. рис. 1), хотя сама деловая авиация представлена достаточно широким рядом различных моделей самолетов, принадлежащих российским владельцам. По неофициальной информации, только из одного, популярного среди владельцев бизнес-джетов, подмосковного аэропорта осуществляется более 300 вылетов частных воздушных судов в сутки.

Рисунок 1

## Классификация авиации РФ в соответствии с Воздушным кодексом РФ



Источник: II-ая Международная конференция: «Деловая авиация России», НАДА



### **Развитие мирового рынка**

На наш взгляд, было бы целесообразным начать исследование рынка деловой авиации с изучения истории его развития в мире и, в частности, в России.

Основы развития бизнес-авиации были заложены в начале 20-х годов прошлого века. После окончания первой мировой войны начала активно развиваться авиация общего назначения, из которой впоследствии выделилась сфера бизнес-авиаперевозок.

Поначалу это были единичные полеты, не было еще ни частных авиакомпаний, ни специально подготовленных самолетов. Двухместные бипланы с открытой кабиной, способные преодолеть всего лишь несколько сотен километров, выполняли в те годы функции самолетов деловой авиации. "Beech Model 18", разработанный на их базе и запущенный в производство в 1937 году, стал одним из первых самолетов, специально сконструированных для выполнения бизнес-авиаперевозок. Способный перевозить 8-9 пассажиров, недорогой в эксплуатации он стал пользоваться огромной популярностью среди небольших компаний, владеющих частным флотом. Эта модель производилась более 30 лет, всего было выпущено более 7000 экземпляров<sup>2</sup>. В настоящее время традиции этой компании продолжает один из основных игроков на данном рынке – компания Hawker Beechcraft Corporation (ранее принадлежавшая концерну Raytheon).

Вторая волна бурного развития бизнес-авиации началась после окончания второй мировой войны, во многом благодаря стремительно развивающейся экономике США, а также высвободившемуся по окончании войны большому количеству «ненужных» самолетов и пилотов. В 1947<sup>3</sup> году в Америке была создана первая национальная ассоциация деловой авиации (NBAA).

В середине 50-х в США существовало большое количество крупных корпораций, которые были значительно разобщены в силу географической и геологической особенностей территории США. В результате возникла острая необходимость в создании транспорта, способного перемещать пассажиров на большой скорости и, к тому же, непривязанного к расписанию. Именно таким транспортом и стала

деловая авиация. В отличие от регулярных линий (которые, стоит отметить, были весьма развиты в то время в США), деловая авиация предоставляла возможность вылететь когда угодно и, что самое главное, практически куда угодно.

Причинами, породившими третью волну бурного развития деловой авиации, явились научно-технический прогресс и развитие реактивной авиации. В 1958 году свой первый полет совершил прародитель всех современных реактивных бизнес-джетов - Gulfstream I (компания Grumman Aircraft). Этот этап развития отрасли привел к созданию качественного нового уровня обслуживания пассажиров.

Таким образом, уже к 1968 г. образовался небольшой, однако высокодоходный рынок объемом в 2,7-3,3 млрд долл.<sup>4</sup> Рынок достаточно быстро насытился, т.к. количество состоятельных покупателей и компаний, способных приобрести и содержать свой воздушный флот все же было ограничено. Вплоть до 80-х гг. объемы рынка практически не изменялись. Исключением были лишь относительно редкие случаи закупки самолетов деловой авиации правительствами и ведомствами для собственных нужд.

В конце 90-х гг. рынок деловой авиации, вопреки всем прогнозам, за короткое время вырос буквально в четыре раза. В 1997 г. поставки оценивались в 6,1 млрд долл., а уже в 1999 г. авиастроители «отгрузили» покупателям 636 самолетов общей стоимостью 9,8 млрд долл. Рынок продолжал развиваться, и в 2000 г. заказчикам была поставлена 741 машина на общую сумму 10,7 млрд долл. А если при оценке учитывать и новые корпоративные самолеты (компания Airbus предложила свой A319CJ, а Boeing - BBJ), то в 2000 г. объем рынка составил 11,5 млрд долл. Из общего количества построенных реактивных машин деловой авиации (11525) более трети (4198) были поставлены заказчикам в течение последних 10 лет.

Интересно отметить, что благодаря этому «взрывному» росту, рынок реактивной деловой авиации сегодня стоит больше, чем рынок боевой авиатехники. Для сравнения: в 2000 г. производители боевой авиатехники всего мира поставили покупателям 182 машины общей стоимостью 7,1 млрд долл.<sup>5</sup>



Причинами столь интенсивного увеличения объемов рынка явились увеличение корпоративной прибыли большого количества компаний и необходимость частого перемещения высшего руководства компаний на большие расстояния ввиду сильной географической диверсификации бизнеса. В результате бизнес-авиаперевозки перестали быть предметом роскоши и стали относительно доступным, но весьма эффективным инструментом ведения бизнеса и экономии времени.

Стремительное развитие сменилось резким спадом в начале 2000-х. Так как деловая авиация во многом была ориентирована на США, кризис американской экономики и события 2001 года негативно сказались на рынке бизнес-авиации в целом. Падение спроса и снижение количества поставок продолжалось до 2003 года, после чего последовал новый подъем отрасли. В последующие годы страны Азии, Ближнего Востока, Латинской Америки и Европы начали проявлять все больший интерес к бизнес-авиаперевозкам.

Несмотря на то что порядка 70%<sup>6</sup> парка бизнес-джетов продолжает базироваться в Соединенных Штатах, рынок деловой авиации становится гораздо менее зависимым от американской экономики. В целом 2004-2008 гг. характеризуются подъемом отрасли, вызванным, в основном, появлением новых региональных рынков и значительным повышением спроса на рынках Центральной и Восточной Европы, а также России и стран СНГ. В этот период увеличивается количество поставок самолетов, развиваются разнообразные сервисные службы, набирает популярность форма владения бизнес-джетами на долевой основе, появляются первые «авиатакси».

## **Развитие российского рынка**

Историю развития деловой авиации в нашей стране можно разделить на два больших этапа: «до» и «после» распада СССР. Стоит отметить, что часть экспертов склонна считать, что бизнес-авиация в России появилась лишь в 1992 году, когда в Российском авиационном реестре появились первые самолеты иностранного производства (преимущественно США и Франции), а в Советском Союзе использование услуг деловой авиации было прерогативой исключительно государственных струк-

тур. Бесспорно, деловой авиации (в современном толковании данного термина) до распада СССР не существовало. Тем не менее, нельзя отрицать, что значительная часть отечественной авиатехники, эксплуатируемой в настоящее время, компаниями и частными лицами в целях выполнения бизнес-перевозок, впрочем, как и большая часть используемой инфраструктуры, была создана задолго до 1991 года. Этот факт дает нам основание считать, что история развития Российской деловой авиации началась в 1957 году, когда два серийных бомбардировщика Ту-95 модернизировали в самолеты для специальных пассажирских перевозок Ту-116. В дальнейшем самолет получил обозначение Ту-114Д («дипломатический»)<sup>7</sup>.

В конце 1967 года на базе самолета Ту-134 были разработаны специальные «салонные» варианты на 29, 37 и 52 места (самолет получил обозначение Ту-134К). Таких машин было выпущено в общей сложности 12 единиц, использовались они для перевозки исключительно важных персон. В середине 70-х, в соответствии с Госзаказом, был разработан и запущен в производство Як-40 - первый самолет, который можно считать бизнес-джетом. Существовало множество версий данного самолета (на 11, 16 и 20 мест), часть из которых поставлялась на экспорт.

После распада СССР, в России и наиболее «богатых» государствах СНГ, с расцветом бизнеса и появлением крупных компаний возникла высокая потребность в услугах деловой авиации. Ее появление было сопряжено с огромным числом трудностей, в первую очередь законодательного характера, но, несмотря на них, интерес к деловым перевозкам в нашей стране продолжал постоянно увеличиваться.

В частности, в начале 1990-х годов у крупнейших российских компаний начинает появляться интерес к деловым и корпоративным перевозкам. Первопроходцами на этом рынке стали крупнейшие корпорации-монополии, такие как Газпром, «ЕЭС», «ЛУКОЙЛ» и другие, имевшие широкую филиальную сеть в России, а также интересы за рубежом. Вышеперечисленные компании начинали с создания дочерних авиакомпаний, укомплектованных самолетами отечественного производства, салоны которых были переоборудованы в «люксовый» вариант. Лидерами в этом смысле стали средние региональные самолеты Як-40 и Ту-134.



Одновременно, в Россию стали все чаще прибывать самолеты иностранного производства, которые имели (и имеют в настоящее время) ряд неоспоримых преимуществ перед переоборудованными самолетами российского производства: экономичность двигателей, скорость и высота полета (самолеты могут идти по эшелонам, которые не используются регулярными лайнерами), надежность и, конечно, комфорт. В первую очередь высокая конкурентоспособность авиатехники иностранного производства объяснялась тем, что большая часть современных бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов изначально проектировалась исключительно для осуществления бизнес-перелетов.

До 1998 года, по официальной информации, российские собственники приобретали в основном подержанные самолеты иностранного производства (т.н. «иномарки»). Затем был год относительного «затишья», а начиная с 2000 года и до сентября 2008 года, российский рынок развивался небывалыми темпами (в среднем рост составлял до 30-35% в год<sup>8</sup>).

Стоит отметить, что речь идет о неофициальной статистической информации. Дело в том, что согласно действующему законодательству, потенциальный владелец самолета иностранного производства, желающий официально ввезти приобретенное воздушное судно на территорию Российской Федерации, обязан

заплатить более 41% от стоимости покупки в качестве ввозной таможенной пошлины, а также налогов и сборов. В результате, примерно 90% российских покупателей регистрируют свои самолеты за рубежом. Как правило, это либо оффшорная регистрация, либо американская, либо европейская. Таким образом, оценить, сколько на данный момент единиц подобной авиатехники эксплуатируется российскими владельцами можно только опираясь на неофициальные источники или же иностранные издания (при этом достоверность приводимых ими данных проверить невозможно). Например, весьма авторитетная консалтинговая группа «Морозов и Партнеры» в своем ежегодном обзоре рынка приводит данные, согласно которым только за 2007 год российским владельцам было поставлено более 100 единиц бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов данного класса<sup>9</sup>. По оценкам Национальной Ассоциации Деловой Авиации (НАДА), в настоящее время в российском государственной реестре официально числится 12 бизнес-джетов иностранного производства. По данным этого же источника, фактически активно эксплуатируется российскими собственниками 457 самолетов (из которых 254 [более 55%] – самолеты иностранного производства). Данная статистика в очередной раз доказывает несоответствие фактических данных и доступной официальной статистики.

Таблица 1

### Активный парк деловых воздушных судов (ВС), контролируемых российскими владельцами

Модель ВС	Количество ВС всего	В российском гос. реестре
Beechcraft King Air C90	1	
Beechcraft Super King Air 200	2	
Boeing 737-7 (BBJ)	3	
Boeing 737-8DR/W (BBJ2)	2	
Boeing 767 (ER)	1	
Bombardier BD-100 1A10 Challenger 300	4	
Bombardier BD-700 Global Express (Global 5000)	9	
Bombardier CL-600 Challenger 601	7	
Bombardier CL-600 Challenger 604	33	1
Bombardier CL-600 Challenger 800	2	
Bombardier CL-600S Challenger 600S	1	
Bombardier Learjet 35	1	
Bombardier Learjet 45	1	
Bombardier Learjet 55	4	
Bombardier Learjet 60	15	



Модель ВС	Количество ВС всего	В российском гос. реестре
Cessna 208 Grand Caravan	2	2*
Cessna 550 Citation /Bravo	1	
Cessna 560 Citation V	1	
Cessna 560XL Citation Excel / XLS	9	
Cessna 650 Citation III	3	
Cessna 680 Citation Sovereign	2	
Cessna 750 Citation X	4	
Dassault Falcon 10	1	
Dassault Falcon 2000/EX/EASy	15	
Dassault Falcon 20-5 / 200	5	1
Dassault Falcon 50	2	
Dassault Falcon 900B/C/EX	20	3
Embraer EMB-135BJ Legacy	11	
Gulfstream G200 (IAI 1126 Galaxy)	3	
Gulfstream III (Gulfstream Aerospace G-1159A)	1	
Gulfstream IV/-SP (Gulfstream Aerospace G-IV)	3	1
Gulfstream V / G550 (Gulfstream Aerospace G-V)	13	
Hawker 1000B (BAe-125-1000B)	1	
Hawker 700 (HS/BAe 125-700)	13	3
Hawker 800B/XP/XPi (BAe 125-800)	17	1
Pilatus PC-12-45	1	
Raytheon 390 Premier 1	1	
Ан-74Д/ТК-100С	5	5
Ил-62М	13	13
Ил-96-300	2	2
М-101 Гжель	14	14
Ми-8П/ПС/МТВ-1/-172	18	18
Ту-134А/АК/Б	73	73
Ту-154Б/М	11	11
Як-40К/Д/КД	94	94**
Як-42Д/-142	12	12
<b>Всего:</b>	<b>457</b>	<b>254</b>

### Примечания к таблице:

\*По неофициальным данным, один из самолетов данного типа потерпел крушение в районе аэропорта Домодедово в 2005 году.

\*\*По мнению автора, более 50% ВС данного типа не эксплуатируются.

**Источник:** Обзор парка деловых воздушных судов, контролируемых российскими владельцами//<http://www.avia.ru/press/11409/>

### Факторы развития и проблемы российского рынка деловой авиации

Высокий спрос на услуги бизнес авиации объясняется целым рядом факторов, которые условно можно разделить на «неэкономические» и «экономические» (по своей сути последние правильнее было бы назвать «макроэкономическими»). К неэкономическим факторам можно отнести те факторы, которые не находятся в прямой зависимости от благосостояния компании или частного лица.

«Неэкономические» факторы подталкивают к покупке бизнес-самолета по следующим причинам:

1. *Нежелание находиться в зависимости от расписания регулярных линий.* При нестабильном выполнении регулярных рейсов и частых задержках рейсов авиакомпаниями (весьма актуальный вопрос в сложившейся российской практике работы многих авиакомпаний) бизнесмены зачастую банально не могут вылететь на важные переговоры или про-



вести их в планируемые сроки. Напротив, владелец собственного самолета в силах назначать и переносить свой вылет на любое удобное ему время. Кроме того, отпадает необходимость пребывать в аэропорт за 2-3 часа до назначенного времени вылета.

2. *Желание сократить количество времени, затрачиваемого на перелет.* При необходимости выполнения непрямых рейсов, в которых предусмотрены стыковки, пассажир, при пользовании самолетом деловой авиации, может значительно сократить количество времени, затрачиваемого на перелет. В современных российских условиях (когда, нередко, отсутствует прямой рейс между пунктом отправления и назначения), пассажир на перелет по маршруту Красноярск – Ханты-Мансийск может потратить более 20 часов, хотя данное расстояние любой реактивный самолет способен преодолеть за 3,5-4 часа.

3. *Желание передвигаться по воздуху с наибольшей безопасностью.* Самолеты деловой авиации, как правило, пилотируются только высококлассными пилотами, большая часть из которых, после завершения соответствующего курса обучения приходит из регулярных авиакомпаний. Кроме того, частные самолеты проходят более тщательное и качественное техническое обслуживание и не совершают рейсы при наличии даже незначительных отказов, а террористическая угроза при использовании частных самолетов сведена к минимуму.

4. *Желание передвигаться по воздуху с наибольшим комфортом.* Даже салоны первого и бизнес-классов не могут предоставить того уровня комфорта, который владелец бизнес-джета испытывает во время передвижения на своем самолете. Особенно актуально использование частного самолета при перелетах с детьми и людьми с ограниченными возможностями.

К «экономическим» факторам развития рынка деловой авиации можно отнести следующие:

1. *Рост корпоративных прибылей по всему миру.* В наше время прослеживается четкая зависимость роста поставок бизнес-джетов от роста прибылей корпораций, что способствует составлению более точных прогнозов на будущее.

2. *Интеграция и глобализация бизнеса.* В частности, перенесение трудоемких производств из США и других развитых стран в развивающиеся, требует высокой степени интеграции, и здесь преимущества бизнес-авиации становятся весьма востребованными. Схожие процессы наблюдаются и в Европе – западноевропейский бизнес активно осваивает Восточную Европу, где инфраструктура общественного транспорта развита в гораздо меньшей степени, что вызывает растущий спрос на услуги деловой авиации. Доля европейского парка бизнес-джетов выросла с 10% в 2001 г. до 13,7% в 2006<sup>10</sup>.

3. *Экономическое развитие рынков развивающихся стран.* Процессы глобализации и растущие товарные цены постоянно стимулируют развитие бизнес-авиации и в этих регионах.

4. *Появление и широкое распространение программ долевого владения самолетом* также оказывает стимулирующее воздействие на рынок, так как делает владение бизнес-джетом более доступным. Однако в условиях экономического спада, это может привести к некоторому перегреву рынка, что скажется в первую очередь на снижении числа продаж новых самолетов.

К основным показателям, по которым можно судить о степени развитости рынка деловой авиации в той или иной стране, необходимо отнести следующие:

Объем продаж новой и бывшей в эксплуатации авиатехники, которую можно отнести к категории самолетов бизнес-авиации (бизнес-джетов, турбовинтовых и поршневых самолетов с пассажирскими салонами VIP-конфигурации);

Объем рынка чартерных VIP перевозок;

Общее количество вылетов, совершаемых самолетами деловой авиации;

Количественные и качественные показатели развития основных объектов инфраструктуры: аэропортов, VIP-терминалов, VIP-залов, взлетно-посадочных полос и т.д.;

Качественный и количественный состав профессиональных субъектов рынка: брокеров, операторов, кейтеринговых и хендлинговых компаний, а также развитие служб наземного обслуживания и центров управления полетами.



В настоящее время деловая авиация имеет большое значение в экономике многих стран. Например, финансовый оборот американской бизнес-авиации составляет 60 млрд долл. в год, что составляет примерно 1% годового ВВП<sup>11</sup>. В большинстве развитых стран деловая авиация является вторым по значимости видом гражданской авиации (после регулярной авиации), то есть, деловая авиация является системообразующим элементом и влияет на развитие многих промышленных секторов экономики большинства государств. В США, где деловая авиация получила наибольшее развитие, насчитывается 9000 эксплуатантов авиатехники, парк которых перешел отметку в 10000 самолетов и вертолетов; для бизнес-самолетов используется 5400 аэродромов (для самолетов регулярных линий – 580); государство собирает в год налогов на сумму 1,2 млрд долл.

В России, для сравнения, рынок деловой авиации оценивается в 1 млрд долл., количество эксплуатантов, по разным оценкам, ограничено несколькими десятками, а количество эксплуатируемой авиатехники не превышает 300 единиц, большинство из которых не числится в российском государственном реестре. Кроме того, в России также практически отсутствует инфраструктурный бизнес, то есть аэропорты деловой авиации. Единственным полноценным проектом, совмещающим аэропорт и центр наземного технического обслуживания на данный момент является аэропорт «Внуково-3».

Такое слабое развитие российского рынка деловой авиации можно объяснить рядом причин, делающих практически невозможным нормальное функционирование данного рынка.

Самыми существенными, на наш взгляд, являются (в порядке значимости):

☑ Высокие (по сути, заградительные) пошлины на бизнес-джеты и вертолеты иностранного производства;

☑ Устаревшее и несовершенное законодательство в сфере авиaperевозок (пример приведен в начале статьи);

☑ Неразвитая инфраструктура, в т.ч. сети аэропортов и центров линейного технического обслуживания (FBO);

☑ Нехватка профессиональных кадров (особо остро вопрос стоит в связи с нехваткой российских пилотов);

☑ Серый каботаж (неофициальная перевозка пассажиров самолетами, стоящими в иностранном регистре, в пределах России);

☑ Рост цен на авиатопливо;

☑ Отсутствие конкурентоспособной техники отечественного производства.

Российская авиационная промышленность до настоящего момента не выпускала ни одного самолета, специального разработанного для нужд деловой авиации. Переоборудованные самолеты (Ту-134, Як-40, Як-42) значительно проигрывают своим зарубежным аналогам по техническим характеристикам, надежности и, что наиболее важно, по эксплуатационным расходам. За свой высокий расход топлива Як-40, например, получил среди профессионалов название «свисток» или «истребитель керосина». Более того, в связи с введением в Евросоюзе требований, ограничивающих выброс вредных веществ в атмосферу, и норм касательно предельно допустимых шумов, на данный момент путь за границу открыт только для самолетов Як-42, Ту-204/214 и Ил-96 (последние два самолета в целях бизнес-авиации не используются).

В связи с этим, компаниям, желающим создать собственный воздушный флот, приходится переоборудовать российские пассажирские модели в VIP варианты, либо закупать бизнес-джеты за рубежом. При закупке новых и бывших в эксплуатации самолетов перед компаниями возникает проблема высоких ввозных пошлин, которая является основной причиной отказа от формального ввоза самолета в Россию и постановки его в российский государственный реестр.

До недавнего времени ввозная пошлина на все виды бизнес-джетов составляла до 20% от цены самолета. С суммы стоимости воздушного судна и ввозной пошлины взимается также НДС в размере 18%. В итоге это приводит к тому, что при полной “растаможке” оператор должен заплатить государству до 41,6% от первоначальной стоимости самолета. К этому нужно добавить, что если собственником самолета станет российская компания, то она должна будет ежегодно выплачивать налог на имущество в размере до 2,2% от стоимости воздушного судна. Стоит отметить, что попытки разрешения данной ситуации все же предпринимаются, в 2007 году по инициативе МЭР в Таможенный классификатор товаров была





введена временная таможенная пошлина в размере 10% для воздушных судов массой от 15 до 20 тонн и вместимостью до 19 пассажиров. Однако в данную категорию попадало лишь несколько моделей бизнес-джетов иностранного производства, а сама акция спровоцировала волну слухов о том, что данную пошлину пролоббировал один из производителей бизнес-джетов с целью экспансии своего присутствия на российском рынке.

Также существенной преградой в использовании бизнес-авиации в России остается «разрешительная» система полетов, до сих пор действующая в нашей стране. В западных странах уже давно действует «уведомительная» система, при которой пилот перед вылетом информирует о своем предполагаемом маршруте, в режиме реального времени, получает разрешение на взлет и скорректированный маршрут. В России же заявка на выполнение рейса должна быть подана не менее чем за 24 часа до вылета, причем никакой гарантии положительного исхода данной процедуры нет. Неофициально, заявку рекомендуется направлять на рассмотрение в Центр производственно-диспетчерских услуг Гражданской авиации (ЦПДУ ГА) за 3-4 дня до планируемого вылета, с целью возможности внесения необходимых изменений при первичном отказе на выдачу разрешения. Следует отметить, что рейсы деловой авиации в России причисляются к нерегулярным, т.е. чартерным рейсам и, соответственно, при возникновении сбоев в расписании, имеют самый низкий приоритет для вылета. Таким образом, деловая авиация в России лишается своего главного достоинства – оперативности.

### **Заключение**

Проведенное исследование развития мирового рынка деловой авиации в целом и истории развития данного рынка в России позволило выделить ряд характерных особенностей и принципиальных различий в функционировании данного рынка в нашей стране, нехарактерных для других развитых стран.

Сложившаяся на данный момент ситуация на российском рынке деловой авиации, как минимум, может быть охарактеризована как «парадоксальная». С одной стороны, факты неофициального («серого») существования рынка деловой авиации очевидны, а значимость и необходимость существования данного рынка как

для отдельно взятых компаний, так и экономики страны в целом обоснована. С другой стороны, причины сохранения «запретных» по своему уровню таможенных пошлин и налоговых сборов не выяснены, а отсутствие соответствующего законодательства и современной системы согласования полетов необъяснимы.

Как правило, высокие ввозные пошлины вводятся в таможенный классификатор товаров страны в целях поддержания отечественного производителя того или иного рода товаров. Необходимо отметить, что в рамках исследуемого рынка, на настоящий момент (впрочем, как и в обозримой перспективе) российские предприятия-разработчики и производители авиатехники не могут предложить не одной модели ни реактивного, ни турбовинтового самолета, который мог бы использоваться в целях выполнения бизнес-перевозок. Такие самолеты как «Sukhoi Super Jet 100» или Ту-334 имеют взлетную массу более 47 тонн и более 60 мест в стандартной конфигурации и, по этой причине, не могут составить конкуренцию самым распространенным в деловой авиации моделям в классе «midsize» и «supermidsize» (т.е. взлетным весом до 25 тонн и пассажироместимостью до 12 человек).

В настоящее время вновь начала появляться информация о возможном снижении или даже отмене ввозных таможенных пошлин на коммерческие самолеты взлетной массой до 25 тонн и имеющих менее 19 пассажиро-мест, однако огромного наплыва желающих официально ввезти самолет в Россию ждать не следует по ряду причин. Прежде всего, это несовершенства российского авиационного законодательства, ввиду которых многие западные финансовые структуры, занимающиеся финансированием приобретения бизнес-джетов российскими покупателями, весьма неохотно финансируют подобные сделки. Помимо законодательных проблем, владение собственным самолетом частными лицами и небольшими компаниями, не специализирующимися на авиаперевозках, никогда не афишировалось и не предавалось публичной огласке. Большинство подобных владельцев пожелают и в дальнейшем сохранить свою анонимность и оставить свой самолет, например, в авиационном реестре государства Аруба, где собственником будет значиться некая оффшорная компания, зарегистрированная, допустим, на Каймановых островах.



По непонятным причинам государство практически не инвестирует в развитие инфраструктуры рынка деловой авиации и, прежде всего, в развитие сети региональных аэропортов. Данные проекты, как показывает практика, оказываются весьма прибыльными, но отсутствие «длинных» денег и некоторая «нестабильность» в определении прав собственности на подобные объекты (например, ситуация с аэропортом «Домодедово») делает частные вложения в подобные проекты «ограниченно привлекательными».

Подводя итоги, можно сказать, что на сегодняшний день именно деловая и региональная авиация в целом способны дать дополнительный импульс к экономическому развитию регионов России. Развитие данного рынка в России сможет способствовать развитию и поддержанию целого ряда специализированных предприятий, эксплуатирующих и обслуживающих самолеты данного типа, а также региональные и малые специализированные аэродромы и взлетно-посадочные площадки, создать дополнительные рабочие места.

## Примечания:

<sup>1</sup>Цит. по: Аралов Г. Бизнес-Джет - не игрушка для богатых / Воздушный флот, №13, 2007 – С.15

<sup>2</sup> [http://www.hawkerbeechcraft.com/about\\_us/history/](http://www.hawkerbeechcraft.com/about_us/history/)

<sup>3</sup> <http://www.nbaa.com/about/history/>

<sup>4</sup> Richard Aboulafia. Teal Group Business aviation Overview / <http://www.avbuyer.com/articles/Article.asp?Id=836>

<sup>5</sup> Там же

<sup>6</sup> <http://www.execujet.eu/en/news/23e274b1-4f8f-4356-a0ce-168b5d8617c6.aspx>

<sup>7</sup> Ригмант В.Г. Под знаками “АНТ” и “Ту” // Авиация и космонавтика. - №1 - 1999. - С. 43-45

<sup>8</sup> Королев А. Большой бум / Top Flight, №1, 2008. – С.55

<sup>9</sup> Королев А. Обзор годового отчета GAMA/ Top Flight, №4, 2008. – С.24

<sup>10</sup> Richard Aboulafia. Teal Group Business aviation Overview / <http://www.avbuyer.com/articles/Article.asp?Id=836>

<sup>11</sup> НАДА России - предложение о разработке и принятии международным сообществом специальной Конвенции об унификации правил перевозок международной деловой авиацией//<http://www.rbaa.ru/press/association/1950/>

## Библиография:

1. Аралов Г. Бизнес-Джет - не игрушка для богатых / Воздушный флот, №13, 2007. – 42 с.

2. Королев А. Большой бум / Top Flight, №1, 2008. – 116 с.

3. Королев А. Обзор годового отчета GAMA / Top Flight, №4, 2008. – 124 с.

4. Ригмант В.Г. Под знаками “АНТ” и “Ту” // Авиация и космонавтика. - 1999. - №1. - С. 43-45

5. Обзор парка деловых воздушных судов, контролируемых российскими владельцами// <http://www.avia.ru/press/11409/>

6. НАДА России - предложение о разработке и принятии международным сообществом специальной Конвенции об унификации правил перевозок международной деловой авиацией// <http://www.rbaa.ru/press/association/1950/>

7. Richard Aboulafia. Teal Group Business aviation Overview / <http://www.avbuyer.com/articles/Article.asp?Id=836>

8. [http://www.hawkerbeechcraft.com/about\\_us/history/](http://www.hawkerbeechcraft.com/about_us/history/)

9. <http://www.nbaa.com/about/history/>

10. <http://www.execujet.eu/en/news/23e274b1-4f8f-4356-a0ce-168b5d8617c6.aspx>

