

#3 (216) 2014

БИЗНЕС журнал

B-MAG.RU



КОРРЕКЦИЯ МОЗГА

42

КАК НЕЙРОМАРКЕТОЛОГИ
МАНИПУЛИРУЮТ ПОТРЕБИТЕЛЕМ

САМЫЙ БОЛЬШОЙ ТИРАЖ СРЕДИ ДЕЛОВЫХ
ЖУРНАЛОВ РОССИИ ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ТИРАЖНОЙ СЛУЖБЫ ЗА 2013 ГОД

NFC-технология идет
на сближение с массовым рынком

50

Зачем нефтегазовой державе
производство биотоплива

62

ISSN 1819-267X



9771819267007 14103 >

Иван Откин

Свои крылья

ДО 80% БИЗНЕС-ДЖЕТОВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ И БИЗНЕСМЕНАМ, ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В ИНОСТРАННЫХ ЮРИСДИКЦИЯХ. ТАМ ЖЕ АВИАТЕХНИКА ПРОХОДИТ РЕМОНТ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ — В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ НА СУММУ ОТ \$250 МЛН В ГОД. ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-АВИАЦИИ И СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ?

Главное преимущество деловой авиации по сравнению с регулярной — ее гибкость. Операторы бизнес-авиации дают пассажиру возможность выбирать время вылета и маршрут полета без каких-либо ограничений. Когда в апреле 2010 года извержение исландского вулкана Эйяфьятлайокудль парализовало регулярное воздушное сообщение на севере Европы, сегмент бизнес-авиации даже прибавил в объеме перевозок (с 6,9 до 7,3% по числу выполняемых рейсов в сравнении с предыдущим годом, по данным Европейской ассоциации деловой авиации). Деловые люди договаривались о совместных чартерных перелетах бизнес-джетами, чтобы не застревать в европейских аэропортах.

В отличие от бортов регулярных рейсов, бизнес-джеты могут обслуживаться в небольших аэропортах, оперативно менять пункт назначения, маневрировать высотой полета, пролетая над или под облаками вулканического пепла. Даже очень легкие самолеты — наподобие шестиместных Cessna Citation Mustang или Embraer Phenom 100 — способны подниматься на высоту 12,5 тыс. метров. «Тяжелая артиллерия» бизнес-джетов вроде Gulfstream 650 забирается на высоту в 15,5 тыс. метров. Стоимость полета при этом вполне подъемная: в пересчете на одного пассажира перелет на вместительных бизнес-джетах большой компанией сопоставим по цене с билетами в первый класс регулярных авиалиний.

В Россию бизнес-авиация пришла в начале 1990-х годов, однако долгое время она оставалась довольно небольшим

сегментом для избранных. Зато в 2000-е годы рынок рос бурными темпами, достигнув пика в 2008-м. По оценке агентства Upcast Media, его объем в это время составлял \$1,5-2 млрд, а количество самолетов бизнес-класса в собственности российских компаний и частных лиц приближалось к 300 единицам. Рынок обслуживало несколько десятков операторов: большинство из них занимались преимущественно организацией чартерных рейсов бизнес-джетов. Со временем некоторые пассажиры чартеров становились владельцами собственных самолетов, чтобы не зависеть от расписания и маршрутной сетки авиакомпаний. Покупать предпочитали большие эпатажные лайнеры: потребность в экономии пришла только в кризисные времена. «Это была эпоха дорогих, нарядных самолетов, — говорит Елена Жданова, директор по маркетингу компании деловой авиации «ИстЮнион». — Престижности судна зачастую уделялось не меньше внимания, чем его летным характеристикам».

Компания «ИстЮнион» одной из первых на российском рынке распознала тенденцию к взрывному росту бизнес-авиации. И, что важнее, вовремя увидела потребность в консолидированном поставщике услуг: сегодня это один из немногих игроков, предлагающих весь спектр услуг деловой авиации. Свой бизнес она начинала строить в 2005 году вокруг чартерных перевозок для частных клиентов. Однако очень быстро в ее структуре появился отдел, специализирующийся на авиационном консалтинге: вчераш-



от 300–550
бизнес-джетов

находится в собственности российских компаний и частных лиц. Ежегодно они совершают около 300 тысяч полетов в воздушном пространстве России

ним пассажирам, задумавшимся о приобретении собственного бизнес-джета, требовалась помощь с выбором модели самолета, получением финансирования, юридическим сопровождением и регистрацией судна. Затем к консалтингу прибавились услуги авиационного менеджмента. «ИстЮнион» стала заниматься оптимизацией затрат клиентов на содержание их воздушного судна (финансовым консалтингом), контролем их летно-технической годности, подбором экипажа — словом, начала выполнять весь комплекс услуг, позволяющих самолету летать.

НЕБО. САМОЛЕТ. ДОЛЛАРЫ

Сделок на российском рынке бизнес-джетов происходит не так много, зато суммы, фигурирующие в контрактах, вполне полновесны. Среднемагистральное воздушное судно стоит около \$15–30 млн, самые легкие джеты — от \$3 млн. Поэтому отношения между клиентами, производителями и операторами деловой авиации выстраиваются очень индивидуально, для каждого клиента просчитывается персональная схема покупки и оптимального использования самолета. В зависимости от целей и задач пассажира судно можно приобрести в частное либо в коммерческое использование. От организационного статуса

владельца тип применения не зависит: самолет для частного пользования может купить как корпорация, так и физическое лицо.

У каждого типа есть свои преимущества и ограничения. Частное судно можно «прописать» в офшорной зоне, чтобы сэкономить на пошлине и налогах, а также упростить процедуру регистрации. Законодательство большинства стран запрещает использовать такие самолеты в коммерческих целях. Себестоимость полетов на частных бизнес-джетах будет выше: и топливо, и сборы за обслуживание для них дороже. Как бы много ни летал владелец, использовать полностью среднестатистический годовой налет самолета, который составляет около 500–600 часов, он чаще всего не в состоянии. Поэтому гораздо более распространен другой вариант — сдать судно в коммерческую эксплуатацию авиакомпании или оператору деловой авиации. Правда, в этом случае эксплуатация воздушного судна с зарубежной регистрацией влечет

Экономика бизнес-джета, \$

	Cessna Citation Sovereign+	Bombardier Challenger 300	Gulfstream G150
Базовая стоимость	17 895 000	24 853 000	15 700 000
Топливо*	1 534	1 618	1 276
Стоимость наземного обслуживания (при ставке \$112 в час)	142	112	113
Отчисления на ремонт авионики и фюзеляжа	108	185	118
Отчисления на ремонт двигателей	470	368	422
Отчисления на капитальный ремонт вспомогательной силовой установки	44	55	42
Итого, прямые эксплуатационные расходы	2 300	2 339	1 974
Себестоимость одной мили полета	5,49	\$5,58	\$4,89

* Для расчета стоимости летного часа использована цена \$5,60 за галлон.

Примечание: все данные, за исключением базовой стоимости, — в пересчете на один летный час.

Источник: Cessna Aircraft

свои трудности: если «иностранца» использовать в коммерческих целях на территории России, рейс будет признан каботажным и повлечет серьезные штрафные санкции.

— В этом бизнесе побеждает компания, способная наилучшим образом учесть потребности клиента и продумать вместе с ним все варианты применения самолета, — поясняет заместитель генерального директора по развитию компании «ИстЮнион» Светлана Белова. — От этого в итоге зависит, насколько оптимально покупатель распорядится денежными средствами и насколько эффективной окажется для него покупка. Задача подбора воздушного судна весьма непростая: каждый производитель имеет обширную линейку. Все самолеты разнятся не только по номинальной стоимости, но и в содержании и эксплуатации. Причем приходится принимать во внимание как новые самолеты, так и вторичный рынок: номинальная стоимость пяти-шестилетнего, не старого еще самолета может быть на 30% ниже при одних и тех же операционных расходах.

На сегодня в управлении «ИстЮнион» более десяти дальнемагистральных владельческих бортов. Помимо них, в чартерных перевозках компания задействует самолеты авиакомпаний-партнеров, в сумме предлагая более полусотни различных моделей, от тяжелых комфортабельных до легких бизнес-джетов. Как правило, работа оператора деловой авиации — это решение чисто логистических задач. Подобрать судно, которое долетит

из точки А в точку Б, мало. Нужно найти такой самолет, который удовлетворит требования потенциального клиента и впишется в его бюджет, при этом исключая ненужные «подлеты» — лишние перемещения судов. «Использовать Airbus или большой дальнемагистральный Gulfstream на маршруте Москва — Санкт-Петербург попросту неэффективно, — объясняет Елена Жданова. — Поэтому 90% времени тратится на отслеживание текущих перемещений самолетов и выстраивание наиболее оптимального маршрута».

В октябре 2013 года «ИстЮнион» стала официальным представителем по продажам в России и странах СНГ реактивных самолетов Cessna Aircraft Company, одного из крупнейших американских производителей бизнес-джетов. В России Cessna Citation имеют все шансы на успех: линейка достаточно широка, чтобы решать различные задачи покупателей, бренд известен, а надежность самолетов проверена годами эксплуатации. По словам Елены Ждановой, демонстрационные туры с презентацией самолетов Cessna уже показали наличие интереса к джетам этой марки, и в настоящее время компания работает с пулом потенциальных заказов, объем которых не разглашается. В марте «ИстЮнион» проведет ряд презентаций в Москве, Новосибирске, Санкт-Петербурге и Казахстане, на которых представит новую модель Cessna Citation Sovereign+.

Кроме продаж и управления бизнес-джетами, «ИстЮнион» занимается организацией наземного

обслуживания воздушных судов и пассажиров деловой авиации в аэропортах. В России полноценной инфраструктурой деловых рейсов располагают в основном аэропорты авиационных узлов Москвы и Санкт-Петербурга: Внуково-3, Домодедово, Шереметьево, Пулково-3. Обслуживание авиарейсов возложено либо на одну консолидированную компанию-оператора, либо на службы самого аэропорта. «ИстЮнион», выступая субподрядчиком, оказывает все необходимые услуги по организации наземного обслуживания в аэропортах по всему миру — от заправки судна и поставки бортового питания до помощи в ускоренном прохождении таможенного досмотра и паспортного контроля.

Большинство перелетов бизнес-джетов — до 75 рейсов из каждых 100 — совершается на международных направлениях. В фаворитах — Западная Европа и «благополучные» воздушные порты Ближнего Востока. Олимпийские игры в Сочи вызвали кратковременный всплеск спроса на внутренние перевозки, однако в целом внутри страны борта летают не так часто. Это объясняется в том числе инертностью российских регионов: там редко создаются специализированные инфраструктурные условия для обслуживания бизнес-джетов. По словам вице-президента Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Евгения Бахтина, в региональных аэропортах действуют ничем не обоснованные высокие цены при полном отсутствии обслуживания, соответствующего стандартам деловой авиации. Джеты ставят на общий перрон с рейсовыми самолетами, а пассажиры чартеров подчас не получают никакого преимущества при прохождении таможенного досмотра и паспортного контроля. К слову, в Екатеринбурге один цикл прилета и вылета в зале для бизнес-

класса стоит 10 тыс. рублей, что приближается к московским расценкам.

Тем не менее география полетов пассажиров бизнес-авиации расширяется — в том числе благодаря появлению на рынке самолетов, которым достаточно коротких взлетно-посадочных полос. Так, бизнес-джеты Cessna Citation категории CJ изначально создавались для аэропортов с подобными ограничениями (в США их множество). В результате этим воздушным судам стали доступны ранее закрытые аэропорты как в Европе, так и в России: Кострома, Соловки, Варандей, Тарко-Сале и др.

ВЗЛЕТ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Высокая стоимость услуг бизнес-авиации и неразвитая аэропортовая инфраструктура — отнюдь не главные барьеры развития рынка. Тем более что отсутствие отрегулированной и налаженной маршрутной сети регулярных авиаперевозок в конечном счете оставляет деловую авиацию в выигрыше. Не секрет, что перелет Красноярск — Новый Уренгой потребует от пассажира сделать крюк до Москвы. То же касается других крупных промышленных центров на восточном направлении: Новосибирска, Омска, Томска. И прямые операционные расходы, и коммерческая ставка летного часа при использовании бизнес-джета порой оказываются ниже, чем при стыковочном перелете первым классом регулярного рейса через Москву.

Гораздо больше на отрасли сказываются несовершенства в законодательных и нормативно-правовых аспектах деловой авиации. По оценкам ОНАДА, в воздушном пространстве России ежегодно совершается 250–300 тыс. полетов российской и иностранной деловой авиации. По мнению Дереча



Innovation
that excites™



NISSAN TEANA

Сезон эксклюзивных
цен в «У Сервис+»

Выгода до **300 000** рублей для юридических лиц**

www.nissan-moscow.ru



ул. Башиловская, 2
8(495)258-88-38

ул. Коломенская, 16
8(495)258-89-89

Симферопольское ш., 9 км от МКАД
8(495)721-88-88

*Инновации, которые восхищают. **Выгода достигается соразмерным уменьшением стоимости автомобиля Nissan Teana 2013 года выпуска в максимальной комплектации. Подробную информацию можно получить в салоне. Предложение ограничено. Реклама.

Блума, партнера консалтинговой компании Capital Legal Services, в российской собственности от 450 до 550 бизнес-джетов иностранного производства. Оценки Евгения Бахтина скромнее: по его данным, в настоящее время российскому бизнесу принадлежит около 300 воздушных судов бизнес-класса, оцениваемых в совокупности в \$5–6 млрд. Большинство из них зарегистрировано в иностранной, чаще — в офшорной юрисдикции; 58 корпоративных самолетов находится в Государственном реестре РФ. Затраты на ежегодное техобслуживание и ремонт такого парка самолетов за пределами страны обходятся владельцам не менее чем в \$250–280 млн в год: это деньги, которые, по сути, недополучает российская экономика.

Около 75% рейсов деловой авиации совершается на международных направлениях. Внутри страны борта летают нечасто. Одна из причин — недостаточно развитая инфраструктура региональных аэропортов

Практику регистрации корпоративных самолетов за рубежом ОНАДА объясняет не столько отсутствием «патриотизма» или стремлением отечественных бизнесменов оставить свои доходы в тени, сколько ограничениями, которые накладывают иностранные банки, кредитующие покупку джетов. «Банки пытаются заручиться гарантиями того, что самолеты получают надлежащее техническое обслуживание», — говорит Евгений Бахтин. — Поэтому при предоставлении финансирования они выдвигают в качестве обязательных условий регистрацию воздушного судна вне пределов Российской Федерации, а контроль техобслуживания возлагают на европейскую или американскую ремонтную станцию».

— Теоретически зарегистрировать свой самолет в России и базировать его в Москве, Санкт-Петербурге или другом городе можно, — объясняет Светлана Белова. — Однако сначала вам придется заплатить таможенную пошлину и ввозной НДС (в совокупности около 40% от стоимости самолета), для того чтобы воздушное судно было выпущено в свободное обращение на территории России. Данный процесс, а также последующая регистрация самолета в российском реестре сопровождаются сбором множества документов. Большинство из них

оформляется на платной основе. Кроме этого, в России одни из самых жестких в мире требований к поддержанию летной годности самолета. Отчасти это правильно, но на практике такой подход оборачивается постоянными проверками, инспекциями, сертификациями, сбором отчетов. Все это бесконечно удорожает содержание бизнес-джета и делает его нерентабельным. В некоторых странах (например, при частной регистрации воздушного судна в США) процедура ежегодной инспекции самолета для продления его летной годности отсутствует в принципе, а процедуры получения разрешения на выполнение полетов значительно упрощены и носят уведомительный характер.

Даже купив и зарегистрировав бизнес-джет в России, владелец продолжает сталкиваться со следствиями зарегулированности рынка — в частности с дефицитом пилотов с летными свидетельствами на иностранную технику конкретного типа. В России пилотов бизнес-джетов обучают на советской модели Як-18, и их свидетельства по большей части не подходят для практических полетов на современных джетах. В последнее время летные училища закупают самолеты, распространенные во всем мире (в частности Cessna 172), однако число пилотов, уже имеющих свидетельства необходимого типа, ограничено.

Тем не менее, по утверждениям ОНАДА, в законодательном регулировании заметны значительные подвижки. За последние годы обнулены ввозные пошлины на большинство типов воздушных судов деловой авиации, принят Федеральный закон «О государственной регистрации прав собственности на воздушное судно», упрощена система выдачи разрешений на выполнение полетов. «Ввоз и постановка на учет в 2012–2013 годах более 45 бизнес-джетов явно свидетельствуют о том, что климат для бизнес-авиации улучшается», — отмечает Евгений Бахтин. — Это в несколько раз превышает количество судов, ввезенных в страну за предшествующие 15 лет». Оптимистично настроены и производители: по прогнозам Bombardier, в период с 2013 по 2032 год российский авиапарк пополнится 1 570 бизнес-джетами и достигнет размера в 1 925 бортов.

По мнению Елены Ждановой, докризисных темпов от рынка в ближайшие годы ожидать не стоит: сейчас он растет медленно, но стабильно, прибавляя по 2,5–3% в год. «Бизнес-джеты становятся частью повседневности для крупного бизнеса», — отмечает она. — Пассажиры все реже видят в деловых самолетах средство роскоши и все чаще выбирают их из соображений эффективности». Самое разумное на этом этапе со стороны государства — не мешать рынку развиваться, создав условия для легального ввоза и эксплуатации бортов внутри страны и сделав российское небо чуть менее труднодоступным.

БЖ