

Аренда частного самолета: основные правила

Специально для тех, чей стиль жизни уже давно связан с постоянными перемещениями по миру, и кто стал задумываться о переходе в статус пассажира рейса бизнес-авиации, TopCrop.ru изучает главные нюансы аренды частного самолета. Ответы на самые популярные вопросы редакция получила от Елены Ждановой, независимого эксперта в сфере деловой авиации на российском рынке.



Фото: Cessna Media Gallery

TopCrop.ru: На какие аспекты нужно обратить внимание при выборе самолета для аренды в первую очередь?

Елена Жданова: Безусловно, основной параметр выбора самолета – это бюджет. Несмотря на то, что пассажиры чартерных рейсов бизнес-авиации люди по определению с хорошим достатком, считают деньги сейчас все.

Для оптимального подбора ВС (воздушного судна) необходимо принимать во внимание такие факторы, как:

- маршрут и потребность в беспосадочном прямом перелете;
- количество пассажиров;
- наличие индивидуальных пожеланий по габаритам (может потребоваться наличие внешнего багажника при перевозке объемного груза типа лыж, клюшек для гольфа и т.д.);
- возраст ВС;
- требования к экипажу (кто-то предпочитает иностранцев, а для кого-то принципиально важно наличие русскоговорящего летного персонала);
- предпочтения в питании и другие индивидуальные пожелания.

Подбор самолета для выполнения конкретной индивидуальной перевозки пассажира чартерного рейса бизнес-авиации должен происходить со всеми вышеуказанными пунктами.

ТС: Что влияет на ценообразование стоимости перелета? Приведите несколько конкретных примеров.

ЕЖ: Стоимость любой услуги, в том числе и услуги по аренде частного самолета, зависит в первую очередь от себестоимости. В нашем с вами случае – это прямые операционные расходы, на основании которых формируется коммерческая ставка летного часа. Основное ценообразование состоит из расчета количества часов полета на основании данной ставки. В индивидуальном случае она может измениться. На нее могут повлиять такие факторы, как долговременная стоянка в случае ожидания пассажира для выполнения обратного плеча непосредственно в аэропорту прилета; необходимость в «подлете», то есть перегоне пустого ВС с экипажем за пассажиром в аэропорт вылета; индивидуальные предпочтения в питании, либо, наверное, самая дорогая услуга, не входящая в стандартный расчет – очистка ВС от снега в зимний период. Привожу примеры наиболее востребованных направлений для перелетов с указанием примерной коммерческой стоимости летного часа и итоговой стоимости перелета. Как показывает практика, наиболее распространенная коммерческая загрузка среднего бизнес-джета составляет 3-4 человека.

Класс самолета	Модель самолета	Средняя стоимость летного часа*, Евро	Направление	Время перелета в одну сторону, ч	Итоговая стоимость перелета**, Евро
Entry Level	Citation Mustang	1 800	Женева-Париж	01:00	3 850
Light Jet	Citation Jet (CJ)	2 500	Москва — Санкт-Петербург — Москва	01:30	9 000
Midsize	Citation XL/XLS	3 600	Москва — Ницца — Москва	03:30	30 000
SuperMidsize	Citation Sovereign	5 000	Москва — Ницца — Москва	03:30	35 000
Heavy	Challenger 604/5	5 700	Москва — Ницца — Москва	03:30	39 000
Heavy	Legacy 600	5 800	Москва — Ницца — Москва	03:30	40 000
Heavy	Challenger 850	6 000	Москва — Ницца — Москва	03:30	44 000
Heavy	Gulfstream 450	7 900	Москва — Ницца — Москва	03:30	55 000
UltraLongRange	Gulfstream 550	9 000	Москва — Ницца — Москва	03:30	63 000
UltraLongRange	GlobalExpress XRS/Global 6000	8 700	Москва — Пекин — Москва	07:00	123 000
UltraLongRange	Falcon7X	8 200	Москва — Ханой — Москва	08:30	140 000

* — средняя стоимость летного часа рассчитана с использованием реальных предложений от авиакомпаний без учета особенностей работы аэропортов, а также любых других факторов, влияющих на формирование стоимости.

** — стоимость предложенных рейсов включает обслуживание пассажиров в VIP залах, питание и стоянку.



Фото: Cessna Media Gallery

ТС: За какое время нужно начать процесс поиска самолета для аренды и через какую компанию это правильнее всего делать?

ЕЖ: Безусловно, лучше начинать поиск самолета заранее. В первую очередь, на срок поиска самолета влияет заблаговременность запроса разрешений на пролет/посадку ВС, согласование регламента работы аэропорта, сезонная и иная загруженность бизнес-авиации (например, традиционные новогодние праздники, периоды отпусков, проведение каких-либо мероприятий и форумов в месте назначения).

При этом бизнес-авиация значительно отличается от регулярной, в первую очередь, своей гибкостью, оперативностью и максимальной клиентоориентированностью. Минимальный разумный срок для организации чартерного рейса бизнес-авиации – сутки. В данном контексте безусловное преимущество у компании-брокера, имеющей собственный флот в управлении, а значит максимально располагающей собственными и внешними ресурсами (бизнес-джеты зафрахтованные у партнеров-операторов). А если речь идет о компании, располагающей собственной операционно-диспетчерской службой (ПДС), сотрудники которой работают 24 часа в сутки, всегда готовы к оперативным действиям и имеют соответствующие административные инструменты, — успех организации чартерного рейса бизнес-авиации в кратчайшие сроки обеспечен!

Исходя из вышесказанного, правильнее всего арендовать самолет у надежной опытной компании, в идеале управляющей собственными бизнес-джетами, имеющей достойный опыт на рынке бизнес-авиации и располагающей соответствующими департаментами, в зоне ответственности которых находится не только согласование выполнения перевозки с владельцем ВС либо ответственным за фрахт ВС у стороннего российского либо иностранного оператора, но и налаженные отношения с поставщиками услуг, авиационными властями и другими компаниями, вовлеченными в трудоемкий и ответственный процесс организации рейса. Преимущество таких компаний заключается в возможности влиять на ход выполнения рейса, принимать оперативные решения в случае необходимости, оказывать поддержку пассажирам в терминале и экипажу на перроне.

ТС: Какие документы необходимы для аренды самолета?

ЕЖ: Для организации чартерного рейса бизнес-авиации необходимо иметь договор с компанией, осуществляющей данную услугу. Этот достаточно типовой документ является основанием для оказания услуги. Непосредственно в аэропорту не требуется пассажирский билет, так как бизнес-авиация не предполагает его наличие, а перевозка осуществляется согласно пассажирского манифеста. Но для прохождения регистрации, а также таможенных и пограничных формальностей, пассажир обязан предъявить паспорт, свидетельство о рождении для ребенка, нотариально заверенное согласие от родителей на перевозку несовершеннолетнего ребенка за рубеж в сопровождении взрослых и другие, необходимые индивидуально в каждом конкретном случае документы, в рамках действующих законов и правил авиаперевозок.



Фото: Cessna Media Gallery

ТС: Отличается ли процедура прохождения паспортного контроля при перелете на частном самолете?

ЕЖ: Конечно. Главное отличие бизнес-авиации от регулярной заключается в экономии времени на каждом этапе процесса: упрощенное прохождение процедур регистрации, отсутствие очередей в бизнес-терминалах, индивидуальный трансфер, доставка пассажира на борт непосредственно ко времени вылета и только необходимые посадки по конкретному маршруту. Механизм, уже отточенный годами, работает как часы для того, чтобы пассажир проводил в терминале минимальное количество минут и максимально эффективно использовал свое время.

Среднее время нахождения в терминале составляет, как правило, 20 минут. За это время пассажир успевает отдать свои документы курирующему его рейс менеджеру, выпить чашку кофе и, получив готовый комплект документов, проследовать к собственному самолету.

ТС: Есть ли ограничение по перевозке багажа при перелете на частном самолете?

ЕЖ: Ограничения по перевозке багажа в бизнес-авиации регулируются только:

- максимально коммерческой загрузкой ВС, то есть максимальным количеством груза, которое данное ВС может взять на борт для перевозки по данному маршруту с учетом количества пассажиров и топлива, необходимого для осуществления перелета;
- объемом багажника и его габаритами (важно, когда речь идет о габаритных, уже упомянутых выше, грузах типа лыж);
- действующими таможенными и иными правилами к перевозке груза.

ТС: Как обычно происходит оплата перелета на рейсе бизнес-авиации?

ЕЖ: Как правило с новыми клиентами, не имеющими еще в силу каких-то обстоятельств кредитной положительной истории в рамках взаимодействия с конкретной компанией-брокером, на первоначальном этапе устанавливаются предоплатные финансовые отношения. Предоплату необходимо внести в момент подтверждения рейса (после получения всех необходимых деталей, то есть маршрута, типа ВС, его характеристик, года выпуска и, конечно, стоимости). Собственно, факт оплаты рейса и является подтверждением принятия какого-либо из предложенных к рассмотрению вариантов согласно заявке клиента. Возможность оказания услуг в кредит существует и активно работает, несмотря на определенные финансовые риски, но предоставляется только проверенным, постоянным заказчикам, в платежеспособности которых нет сомнения либо в случае организации рейсов в выходные дни, когда проведение оплаты фактически не возможно. В любом случае взаимоотношения, в том числе и финансовые, определяются с каждой компанией либо частным физическим лицом индивидуально.



Фото: Gulfstream Aerospace

ТС: Существуют ли какие-то ограничения по выбору даты и времени перелета на частном самолете? Или клиент может выбрать любое удобное для него время?

ЕЖ: Клиент сам определяет, когда и куда ему необходимо лететь. Если речь идет о каком-то стандартном запросе – проблем, как правило, не возникает. Большинство востребованных аэропортов положительно относятся к высокому трафику бизнес-авиации, регулируют, точнее упорядочивают его путем слотирования (предоставления отдельного слота – времени прилета/вылета ВС в/из аэропорта, для каждого отдельного борта) и имеют все возможности для его обслуживания в любое время суток. Но есть целый перечень аэропортов, которые либо в силу своей сверх загруженности трафиком регулярных перевозок, либо метео особенностей – работают в соответствии с установленным регламентом. В данной ситуации задача усложняется, но в любом случае остается решаемой — есть возможность договориться о продлении регламента работы конкретного аэропорта либо предоставить клиенту альтернативный вариант. Традиционно самое загруженное время для вылета из аэропорта бизнес-авиации московского авиационного

узла – вечер пятница и соответственно для прилета – воскресенье вечер.

ТС: Что происходит в случае если полет отменяется клиентом?

ЕЖ: Данный момент регулирует основной документ — основание для предоставления услуги по организации чартерного рейса бизнес-авиации, в котором прописаны все условия отмены рейса по инициативе заказчика и стоимость штрафных санкций, которая, как правило, зависит от времени подачи отмены. В большинстве случаев – при отмене рейса менее, чем за 24 часа до вылета, стоимость не возвращается. Если же полет был отменен заблаговременно – клиент оплачивает сумму фактически понесенных затрат на организацию рейса либо % от стоимости конкретной перевозки.



ТС: Принято ли оставлять чаевые экипажу?

ЕЖ: Чаевые, в бизнес-авиации, как и в любой другой сфере услуг, даже luxury, всегда остаются на усмотрение клиента. Они не являются обязательными, и стоимость аренды самолета по определению покрывает затраты в том числе и на содержание экипажа, но если того требует душа, и клиент желает оставить чаевые – это вполне приемлемо и практикуемо.

ТС: Какие категории людей чаще всего пользуются услугой аренды частного самолета? Существуют ли какие-либо ограничения?

ЕЖ: Пользователи услуг бизнес-авиации – это, как правило, очень разносторонние люди с высоким уровнем дохода, напряженным графиком, высокой занятостью, ценящие свое время и время своих близких, готовые платить больше, чем рядовой пассажир регулярной авиации, в том числе за комфорт и приватность. Это и владельцы бизнесов, и топ-менеджмент крупных компаний, банков, промышленных и политических организаций. Это люди, чей стиль жизни и главным образом, основная деятельность, связана с частыми перелетами. Причем в зависимости от характера и цели поездки – это в большей степени перелеты бизнес-группами, в меньшей степени – семьями. Хотя, как я уже сказала, ярко выраженной дифференциации не существует, как и каких-либо ограничений в бизнес-авиации. В противном случае само понятие бизнес-авиации, подразумевающей свободу во времени, пространстве, перемещении, планировании и существовании человека в личном и профессиональном пространстве, теряет свой смысл.



Фото: Gulfstream Aerospace

ТС: В каком случае выгоднее покупка, а не аренда самолета?

ЕЖ: Задуматься о приобретении собственного ВС можно рекомендовать, если человек пользуется арендой бизнес-джета регулярно, как минимум 3-4 раза в месяц. Подобрал оптимальный реактивный бизнес-джет в соответствии со своими нуждами и потребностями, владелец еще больше расширяет границы той самой свободы и экономии времени, за счет того, что его самолет всегда находится в его распоряжении и экипаж в режиме ожидания. Таким образом время на обработку заявки в случае необходимости срочного вылета у грамотной и опытной компании может быть уменьшено до трех часов. Это как раз тот минимальный период времени, за который клиент успеет принять решение о вылете, собраться и доехать (либо долететь из своего загородного дома на собственном или арендованном вертолете) до аэропорта вылета.

Покупка бизнес-джета разумна и тогда, когда речь идет о необходимости выполнения перелетов не из аэропортов базирования ВС и, соответственно, клиент вынужден оплачивать пустые перегоны ВС до аэропорта вылета.

Необходимо также обратить внимание и на тот факт, что грамотная и эффективная работа управляющей компании, а именно сдача ВС в аренду по согласованию с собственником и в его интересах, позволит значительно минимизировать расходы на содержание ВС. Более того, существуют производители бизнес-джетов, которые готовы взять на себя финансовую ответственность по техническому обслуживанию ВС в течении первых 5 лет либо 1500 часов налета (например, программа Sovereign Shield – маркетинговое ноу-хау от производителя Cessna Aircraft, покрывающая стоимость ТО и ремонта нового ВС, бестселлера частной и коммерческой авиации, Cessna Citation Sovereign+), оставив покупателю только настоящее удовольствие от владения собственным самолетом и связанных с этим очевидных преимуществ.

Справка TopCrop.ru:

Елена Жданова окончила Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации (СПбГУГА), имеет опыт работы в бизнес-авиации более 8 лет, а также является регулярным участником профессиональных выставок JetExpo, EBACE, MEBA.

Дата: 29 сентября 2014