

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Удивляться нечему — заказы на VIP-варианты таких самолетов, как скажем, четырехдвигательные Airbus A340 или Boeing 747, поступают довольно редко и в основном со стороны правительственных структур. Частные же борты такого уровня во всем мире можно пересчитать едва ли не по пальцам. И все же заказы на них имеются. Имена клиентов, как правило, не раскрываются, равно как и точное число контрактов, но и самый большой пассажирский самолет в мире A380, и «лайнер мечты» B787, по-видимому, обретут своих частных владельцев в самом ближайшем будущем.

Франсуа Шазель, вице-президент подразделения Airbus Corporate Jets, оценивает долю своей компании на рынке бизнес-лайнеров в 60%, называя при этом цифру в 170 самолетов семейства ACJ, летающих по всему миру. Данные по российскому рынку в компании не раскрывают, тем не менее отмечая важность этого региона. Иллюстрацией стабильного спроса на самолеты этого класса со стороны наших соотечественников можно считать открытие в этом году представительства Airbus Corporate Jets в Москве.

В целом же оба производителя соблюдают примерный паритет в продажах, отмечает Ричард Эбулафия из американского аналитического агентства Teal Group: «За последние десять лет Airbus поставил 75 самолетов семейства ACJ, Boeing — 73 машины семейства BBJ. В данные цифры включены популярные узкофюзеляжные модели. Каждый из производителей также поставил несколько единиц своих двухпалубных самолетов».

Прорваться в нишу бизнес-лайнеров недавно попытался и бразильский авиастроитель Embraer, выведя на рынок модель Lineage на базе регионального самолета EMB190. Правда, эта модель уступает конкурентам и в габаритах, и в дальности полета при, соответственно, более низкой стоимости. Lineage не удалось приблизиться к показателям поставок «старших» братьев: он проигрывает каждому из семейств ACJ и BBJ примерно в два раза. Господин Эбулафия полагает, что бразильцам не



удалось точно попасть в нишу: самолет оказался «маловат» для традиционных покупателей бизнес-лайнеров и дорогое для тех, кто предпочитает классические бизнес-джеты большого класса. Аналитик Teal Group не ожидает серьезного изменения сложившейся ситуации в ближайшем будущем.

Иногда к бизнес-лайнерам относят и еще несколько моделей, созданных на основе самолетов регулярной авиации, — Legacy 600/650 производства Embraer и

Challenger 800-й серии от канадской компании Bombardier Aerospace. Однако эти машины серьезно уступают продукции Boeing и Airbus в габаритах салонов и дальности полета, а потому конкурируют скорее в нише бизнес-джетов большого класса.

**БОЛЬШИЕ НЕ ТОНУТ** В прошлом году, по данным Ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения, заказчики получили 20 машин клас-

са «бизнес-лайнер» производства Airbus, Boeing и Embraer. Немного относительно общего числа поставленных реактивных служебных самолетов в том же году — 681. Зато на треть больше, чем в предкризисном 2008-м. В отличие от двузначных процентов падения поставок, отмечавшихся в последние три года в среднем по отрасли, бизнес-лайнеры — единственный сегмент, на результатах которого общий спад на рынке почти никак не отразился.

«Покупатели этой категории самолетов просто-напросто обладают достаточными финансовыми ресурсами, чтобы пережить экономический спад и не отменять своих заказов», — комментирует глава американской консалтинговой компании Brian Foley Associates Брайан Фоли. — В то время как покупатели более скромных самолетов сталкивались со значительными трудностями с финансированием сделок в ходе кредитного кризиса, заказчики бизнес-лайнеров располагали достаточными собственными средствами, и на них сложности никак не сказались».

Ричард Эбулафия из Teal Group приводит и другие причины особой устойчивости данного сегмента служебных самолетов: «Заказы на бизнес-лайнеры все больше приходят от клиентов из быстроразвивающихся стран, в особенности с Ближнего Востока и из Азии. На этих рынках ситуация намного лучше, чем на развитых. Кроме того, бизнес-лайнеры пользуются большим вниманием со стороны правительственных структур, чем служебные самолеты меньших размеров. Правительства же гораздо лучше защищены от рецессии, чем частный бизнес».

Прогнозы на будущее для ниши бизнес-лайнеров не слишком сильно отличаются от настоящего, в то время как остальные сегменты рынка служебных самолетов, по ожиданиям аналитиков, должны начать восстановление в этом году и показать устойчивый рост в ближайшем будущем. Большинство прогнозов в среднем обещает поставку плюс-минус двух десятков самолетов BBJ, ACJ и Lineage в год и не более десятка VIP-версий широкофюзеляжных лайнеров. Считать такое состояние стабильностью или стагнацией — зависит лишь от угла зрения. Но и спады нише «самых-самых», по-видимому, не грозят. ■

**ПОКУПАТЕЛИ ЭТОЙ КАТЕГОРИИ САМОЛЕТОВ ПРОСТО-НАПРОСТО ОБЛАДАЮТ ДОСТАТОЧНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ, ЧТОБЫ ПЕРЕЖИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД И НЕ ОТМЕНЯТЬ СВОИХ ЗАКАЗОВ**



РОСКОШНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ — ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА БИЗНЕС-ЛАЙНЕРОВ. ТАКИХ, КАК ЭТОТ ACJ 319 АВСТРИЙСКОЙ TYROLEAN JET SERVICES

## ПРОГНОЗ ПОСТАВОК БИЗНЕС-ЛАЙНЕРОВ В 2012–2021 ГОДАХ, TEAL GROUP

МОДЕЛЬ	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ACJ318	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ACJ319	8	10	10	10	12	12	12	12	12	11
BBJ1	2	4	5	5	6	6	6	6	4	4
BBJ2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1
BBJ3	3	4	4	5	5	6	6	6	6	5
ШИРОКОФЮЗЕЛЯЖНЫЕ	10	6	6	8	8	8	7	7	7	7
EMBRAER LINEAGE	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА