ПОСАДКА В МОСКВЕ

В РОССИИ НЕ ПРОИЗВОДЯТСЯ БИЗНЕС-ДЖЕТЫ ИЛИ СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ МОСКВА ЗАНЯЛА ТРЕТЬЮ ПОЗИЦИЮ В РЕЙТИНГЕ МЕСТ ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК БИЗНЕС-АВИАЦИИ. НАДЕЖДА НА РОСТ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИВЛЕКАЕТ ЭКСПОНЕНТОВ В ПАВИЛЬОНЫ СТОЛИЧНОГО ВЫСТАВОЧНОГО ЦЕНТРА. ДМИТРИЙ БАРИНОВ

NBAA: ПО АМЕРИКАНСКИМ СТАНДАРТАМ Если вам необходимо узнать о мировой бизнес-авиации все и сразу, то, без сомнения, вариант только один — посетить выставку-конгресс NBAA (Национальной ассоциации деловой авиации США), которая обычно проходит в октябре или ноябре. Место ее проведения постоянно меняется. В последние годы слеты профессионалов американской бизнес-авиации проводились в Орландо и Атланте. В этом году встреча также будет проходить в Орландо (штат Флорида) с 20 по 22 октября. Будьте готовы к тому, что окажетесь в настоящем людском водовороте: в последние годы за три дня работы выставки ее успевали посетить более 30 тыс. человек. Ничего удивительного, ведь именно в Штатах зарегистрировано самое большое количество частных реактивных самолетов (более 10 тыс.). Причем случайных зевак среди посетителей не бывает — только профи и потенциальные покупатели или пассажиры бизнес-джетов (препятствием для нежелательной публики должна служить высокая стоимость входного билета — $250 для посетителей, не являющихся членами NBAA).

Список экспонентов NBAA можно считать и списком всех игроков мирового рынка деловой авиации: свою продукцию и услуги здесь представляют больше 1 тыс. компаний более чем из 80 стран мира.

Именно выставка NBAA служит основным индикатором состояния дел в отрасли. Именно к этому событию приурочены самые громкие премьеры. Как правило, на этом конгрессе объявляют о самых крупных сделках, которые обычно готовят в течение года, скрывая от широкой публики. По общему объему таких контрактов не сложно оценить финансовое состояние и перспективы основных игроков рынка.

Первые часы работы выставки NBAA напоминают серьезный поединок. Ведущие производители бизнес-джетов соревнуются между собой в стремлении опередить конкурентов и шокировать публику неожиданными новинками или анонсами новых моделей. Причем часто применяют при этом не самые корректные приемы. Например, назначают выступления своих президентов на одно и то же время. Особенно сложно в этих условиях приходится журналистам. Они в буквальном смысле мечутся от стенда к стенду: везде звучат программные или даже сенсационные заявления.

Американская бизнес-авиация — это прежде всего безупречный сервис. Причем не только в воздухе. Но и на земле. Несколько сот компаний традиционно представляют на выставке NBAA услуги — от хэндлинга до переоборудования старых джетов, от доверительного управления самолетами клиентов до демонстрации техники для частных аэропортов. Причем многие фирмы уже готовятся выйти с предложениями и на российский рынок. Одно из популярных направлений — продвижение топливных карт, позволяющих экономить на заправке самолетов в сотнях аэропортов мира.

Наконец, на конгрессе NBAA широко представлены компании, предлагающие подержанные бизнес-джеты (в России этот сегмент рынка пока не развит, поэтому желающим приобрести приличный секонд-хенд придется искать его в Америке). Найти подходящий вариант за разумные деньги здесь, в отличие от Европы, можно довольно быстро. Другое дело, что оснащение самолета может отвечать только американским требованиям безопасности полетов (они гораздо либеральнее европейских норм). А это значит, что если вы собираетесь эксплуатировать или «прописать» купленный джет в Старом Свете, то, скорее всего, вам придется доплачивать за его переоборудование по стандартам Евросоюза. При этом вы потеряете не только определенную сумму (ее размер может достигать $500 тыс.), но и время: на переоснащение самолета требуется от нескольких недель до нескольких месяцев. Однако при большом желании на огромном американском рынке все-таки можно подобрать джет, соответствующий и европейским нормам безопасности. Хотя цена такого экземпляра наверняка будет выше, чем в первом случае. Зато не придется терять время на переоборудование воздушного судна.

Из заметных событий предстоящей в октябре выставки NBAA стоит выделить обучающие семинары для владельцев и пилотов особо легких джетов (VLJ), которые в рамках форума пройдут впервые. Этот сегмент рынка в США сейчас развивается самыми бурными темпами. По оценкам экспертов, в ближайшие 10–15 лет в небо поднимутся не менее 5 тыс. особо легких джетов. Серийно выпускаются или начнут выпускаться в ближайшее время семь моделей таких самолетов. Причем конкуренция в этой области уже становится жесткой. Технологию производства VLJ освоили — теперь производители будут стараться предложить пассажирам максимум опций за небольшие деньги. При этом многие владельцы крошечных реактивных самолетов ведут себя как слепые котята, допуская досадные, а значит, дорогие ошибки при использовании своих джетов. Конечно, за пару дней акул бизнес-авиации из них не сделают, но основные ориентиры на семинарах обязательно дадут.

ДОМАШНЯЯ АТМОСФЕРА EBACE Второй по значимости выставкой бизнес-авиации считается ежегодный форум EBACE, организованный совместно NBAA и EBAA — Европейской ассоциацией бизнес-авиации. По сложившейся традиции он проходит в Женеве в мае (очередной состоится с 4 по 6 мая 2010 года). По сравнению с конгрессом NBAA, напоминающим гигантский муравейник, женевская встреча выглядит почти домашними посиделками. Посетителей здесь в три раза меньше, никто не толкается и не бежит сломя голову от стенда к стенду. И даже компании-участники ведут себя спокойнее, без присущего американскому форуму ажиотажа. Конечно, список участников скромнее — чуть больше 400 компаний. Да и статику можно осилить всего за пару часов: обычно здесь показывают 60 самолетов.

Важно отметить: выставочный комплекс PALEXPO, в котором проходит выставка, расположен совсем рядом с женевским аэропортом. Поэтому от основных павильонов со стендами экспонентов до статики на аэродроме рукой подать. Учитывая, что общая площадь экспозиции тут гораздо меньше, чем на NBAA, EBACE оставляет впечатление более удобной и комфортной для посетителей выставки.

Как раз наоборот, в Женеве вы получаете отфильтрованный набор самых серьезных игроков рынка. Здесь уже нет компаний-новичков, которые только присматриваются к деловой авиации. С другой стороны, тут чуть меньше фирм, предлагающих различные услуги для индустрии деловой авиации. Однако в Европе и спрос на них заметно ниже, чем в Штатах. Наконец, большого количества компаний по продаже секонд-хенда здесь тоже не встретите.

Впрочем, если вы присматриваете современный бизнес-джет для себя или своей корпорации, то женевской экспозиции, наверное, будет вполне достаточно для достойного и правильного выбора. Все основные модели самолетов деловой авиации на статической экспозиции можете в буквальном смысле потрогать, оценить удобство салона и тут же добиться скидки у топ-менеджеров компании-производителя. Кстати, если еще совсем недавно в Европе относились пренебрежительно к VLJ, то теперь миниатюрные джеты — постоянные участники статики на EBACE. Здесь же, в Женеве, имеет смысл подобрать оператора, который возьмет самолет в управление или предоставит пакет услуг от его регистрации до регулярного техобслуживания.

JET EXPO: С ОГЛЯДКОЙ НА ЖЕНЕВУ Заявку на право занять третье место в рейтинге в 2006-м сделала Jet Expo — российская международная выставка деловой авиации. И если сначала ведущие игроки только осторожно присматривались к этому форуму (на Jet Expo 2006 отсутствовали многие производители бизнес-джетов), то уже через год все они появились в списках участников. Сегодня своим долгом приехать на форум в Москву считают и крупные хэндлинговые компании, и известные европейские брокеры и операторы, и фирмы, предлагающие услуги по переоборудованию салонов самолетов.

В этом году Jet Expo проводится в четвертый раз. Выставка действительно утвердилась на третьей строчке мирового рейтинга подобных форумов. О серьезном отношении ведущих игроков мирового рынка бизнес-авиации к Jet Expo говорят размеры стендов, которые заметно увеличились (общая площадь выставки за несколько лет удвоилась). Большинство иностранных участников отмечают: по уровню организации московский форум практически не уступает женевскому. Кто-то, впрочем, уточняет: сегодня Jet Expo все-таки напоминает женевскую выставку в годы ее становления. Это и в самом деле так, ведь организаторы российского форума взяли за эталон именно EBACE.

Единственным серьезным недостатком московской выставки является удаленность статической экспозиции от главного павильона. Напомним, основная часть Jet Expo проходит в выставочном комплексе «Крокус Экспо», а самолеты экспонируются во Внуково-3. Если вам повезет, то доберетесь из «Крокуса» до статической экспозиции минут за 40. Не повезет — простоите в пробках пару часов. Прибавьте столько же на обратную дорогу. Получается, в машине вы потеряете полдня.

В Москве представлены самые крупные игроки рынка. А статическая экспозиция хотя и уступает по масштабам женевской, все же дает представление о различных классах самолетов, которые используются в бизнес-авиации. Например, в прошлом году на статике во Внуково-3 показали 27 воздушных судов. Гвоздем программы тогда стал Airbus A319 ACJ — летающий дворец с салоном, совмещающий в себе и офис, и апартаменты для отдыха. Одно из главных достоинств лайнера — большая дальность полета: он способен без посадки долететь от Москвы до Кейптауна.

На Jet Expo демонстрируют не только бизнес-джеты, но и вертолеты, которые также активно используются в деловой авиации. Относительно небольшие размеры вертолетов позволяют разместить их рядом со стендами в основном павильоне в «Крокус Экспо». В Москве представлены все основные марки: Eurocopter, Robinson, MD, Bell и Agusta.

Зарубежные участники полюбили московскую выставку за возможность напрямую выйти на потенциальных клиентов, которые только планируют начать пользоваться услугами бизнес-авиации. Многие из них еще долго собирались бы на EBACE или NBAA. А в «Крокус Экспо» приехали! Не секрет, что в первые годы проведения Jet Expo некоторые производители бизнес-джетов за несколько дней умудрялись перевыполнить годовой план — именно за счет российских клиентов, которые не скупились, заказывая не только самые престижные модели джетов, но и выбирая наиболее дорогие комплектации. Самолеты за $30 млн продавали чуть ли не как пирожки. Топ-менеджеры, представлявшие на Jet Expo популярные марки самолетов, ходили, опьяненные успехом.

Последний день работы выставки. До закрытия полчаса. Все уже собрали вещи и ждут финального звонка. На стендах скучают менеджеры третьего звена. И вот к одному из них подходят двое. «Самолеты продаете?» — спрашивают как бы между делом. Менеджер вяло отвечает, что выставка закрывается, поэтому нужно звонить в офис через неделю, когда все отдохнут. «Ты не понял, красавец,— возмущенно говорят ему,— мы же покупаем джеты, доставай каталог, сейчас выбирать будем». Примерно так состоялась одна из крупнейших сделок. Известный в России бизнесмен и его малоизвестный спутник приобрели два не самых дешевых самолета. В этом году урожай контрактов наверняка будет не таким богатым, как прежде, однако большинство зарубежных игроков по-прежнему верят в русское чудо. ■

JET EXPO НАПОМИНАЕТ ЖЕНЕВСКУЮ ВЫСТАВКУ В ГОДЫ ЕЕ СТАНОВЛЕНИЯ, ВЕДЬ ОРГАНИЗАТОРЫ РОССИЙСКОГО ФОРУМА ВЗЯЛИ ЗА ЭТАЛОН ИМЕННО EBACE

REUTERS

НА ЖЕНЕВСКОЙ ВЫСТАВКЕ EBACE ЭКСПОНИРУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 60 САМОЛЕТОВ