

ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

**КРИЗИСОМ В НЕБО.
МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДЖЕТОВ
ПРЕДСТАВИЛИ НОВЫЕ МОДЕЛИ / 18
БОЛЬШОЙ СТРАНЕ — МАЛЕНЬКИЕ САМОЛЕТЫ.
ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В РЕГИОНАХ / 21
НА ОДНОМ ВИНТЕ. ЛЕГКИЕ ВЕРТОЛЕТЫ
ЗАВОЕВЫВАЮТ НЕБО / 26**

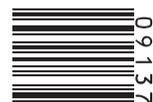
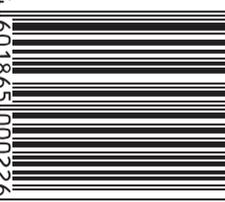


Вторник, 8 сентября 2009 №165
(№4220 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



09137

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС.

РЕДАКТОР ВГ «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ ГЕОГРАФИЯ

Спад в национальной экономике вряд ли радикально подорвет основы такой отрасли, как деловая авиация. Кто страдает от кризиса больше других? Компании, рыночные по своей идеологии. А государственные экономики, создание трудноуправляемых монстров, в которые заброшены все что-то стоящие национальные производственные активы, породит новую волну управленцев, тратящих деньги не считая. Просто потому, что у этих денег нет осязаемого хозяина. И никакая Счетная палата помешать этим тратам не сможет.

Некоторое время назад я посмотрел статистику вылетов частных самолетов из Москвы. На первом месте в списке пунктов прибытия с большим отрывом стоял Санкт-Петербург. Пять часов на поезде, полтора часа рейсовым самолетом и чуть меньше часа на джете — трасса между двумя столицами самая загруженная даже в воздухе.

Не сложно предположить, что пассажирами частных самолетов на этом направлении преимущественно являются представители «крупного бизнеса», неразрывно связанного с чиновничьей прослойкой. А вот второй по частоте полетов пункт назначения Лондон в этом году, вероятно, сдаст свои позиции: инвесторы уже не рискуют идти на такие нестабильные рынки, как страны БРИК.

Думаю, по итогам года отчет о вылетах бизнес-бортов скажет о состоянии экономики и настроении во власти куда больше, чем официальные новости. Сохранит ли за собой Ницца почетное третье место по частоте полетов или распоряжением сверху «Лазурка» будет закрыта для чиновников? Останется ли в первой десятке Киев — или напряженные дипломатические отношения с Украиной перерастут во что-то большее? В общем, следите за полетами.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОЖИДАНИЕ ВЗЛЕТА

ПЯТИЛЕТНЕ НЕПРЕРЫВНОГО ПОДЪЕМА РЫНКА БИЗНЕС-АВИАЦИИ ЗАВЕРШИЛОСЬ, КОГДА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ПРОШЛОГО ГОДА МИР СВАЛИЛСЯ В ГЛОБАЛЬНУЮ РЕЦЕССИЮ. ПЕРИОД УВЕЛИЧЕНИЯ СПРОСА НА УСЛУГИ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ СМЕНИЛСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ СПАДОМ. ОДНАКО СОХРАНЕНИЕ НАДЕЖНОГО ФУНДАМЕНТА РОСТА ОБЕЩАЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, ВЕДУЩИЙ АНАЛИТИК UPCAST MEDIA

УДАРНАЯ ПЯТИЛЕТКА Бизнес-авиация за время своего существования прошла несколько масштабных этапов развития. Оформившись в США в послевоенные годы на волне экономического подъема и при стечении целого ряда благоприятных условий, отрасль вступила в новую фазу развития в начале 1960-х годов, когда появились первые бизнес-джеты — реактивные самолеты, созданные специально для нужд деловой авиации. Ситуация изменилась в середине 1990-х в связи с политическими и экономическими преобразованиями в мире. Глобализация, появление новых рынков, масштабный перенос производства в развивающиеся страны превратили деловую авиацию в незаменимый инструмент, помогающий управлять бизнесом, география которого все расширялась. С 1995 по 2008 год объем производства бизнес-джетов в денежном выражении увеличился почти в пять раз, а бизнес-авиация в целом трансформировалась в важную и самостоятельную отрасль.

2004–2008 годы уже вошли в историю как период небывалого подъема бизнес-авиации в мире. Постоянно увеличивавшийся спрос тянул рынок вверх рекордными темпами. Росло число полетов, расширились корпоративные парки, стремительно нагревался вторичный рынок авиатехники: ограниченное предложение не удовлетворяло спроса, цены взлетали до небес, популярные модели редко появлялись в открытой продаже. Но, пожалуй, наиболее заметным подъем был в производственном секторе: годовой процентный рост выражался в двузначных цифрах, мощности авиастроителей не справлялись с объемом заказов, и очереди на поставку в среднем по отрасли превышали два года.

В Россию деловая авиация пришла в начале 90-х годов вместе с появлением собственно национального бизнеса. До начала 2000-х рынок хотя и развивался, прибавляя, по оценке агентства Upcast Media, около 10% в год, однако оставался достаточно узким сегментом, в котором работало немногим более десятка компаний. В новом веке рост перегретой российской экономики вызвал настоящий бум в бизнес-авиации. Количество подконтрольных российским компаниям и гражданам самолетов бизнес-класса иностранного производства с 2001 по 2008 год выросло почти в десять раз и достигло 300 единиц, а интенсивность полетов деловой авиации в это время увеличивалась в среднем на треть ежегодно.

У такого подъема был надежный фундамент — глобализация и мировой экономический рост. Но удачная комбинация факторов привела к значительному перегреву рынка. Солидные прибыли предприятий, рост крупного частного капитала и, с одной стороны, дешевый доллар, а с другой — высокие цены на нефть и сырье разогрели спрос в странах с развивающимися экономиками. Доля поставок на международный рынок в общем объеме стремительно увеличивалась, что спровоцировало авиастроителей на завышенную оценку масштабов и потенциала географической диверсификации

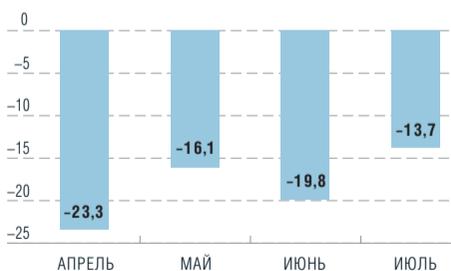


ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ВЫСАДИЛ ИЗ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ МНОГИХ ПАССАЖИРОВ

спроса. А зависимость рынка от состояния экономики США на деле по-прежнему оставалась высокой. Кроме того, играли свою роль и спекулятивные сделки: зачастую слоты на поставку самолетов приобретались без реальных намерений покупки, исключительно с целью перепродажи по более высокой цене. Однако разразившийся во второй половине прошлого года мировой эконо-



ИНТЕНСИВНОСТЬ ПОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА (% К УРОВНЮ 2006 ГОДА)



ДИНАМИКА ИНТЕНСИВНОСТИ ПОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА (% К УРОВНЮ 2008 ГОДА)

номический кризис нанес отрасли очень серьезный удар, спровоцировав начало понижательного цикла гораздо раньше, чем это предсказывали аналитики.

ПОДОРВАННОЕ ОСНОВАНИЕ Кризис заставил надолго забыть об экономическом росте в том числе и в ключевых для отрасли регионах — Северной Америке и Европе, вместе составляющих более трех четвертей рынка деловой авиации. Неблагоприятные условия привели и к эрозии доли локального российского рынка в европейской бизнес-авиации, хотя число контролируемых россиянами бизнес-джетов все еще составляет около 10% регионального парка (оценка Upcast Media). Но основной фактор роста деловой авиации — состояние крупного частного капитала и промышленности. А в России, например, ВВП в первом полугодии рухнул на 10,1%, а прибыли предприятий в январе — мае уменьшились вдвое. Острая нехватка ликвидности и проблемы с финансированием также существенно снизили интерес потребителей. Глобальный характер кризиса привел к тому, что наметившаяся была географическая диверсификация спроса не дала положительного эффекта — экономические проблемы оказались актуальными и для казавшихся столь перспективными стран с формирующимися рынками.

Некоторые тревожные признаки, правда, стали заметны еще до того, как рецессия приняла глобальные масштабы. Рынок США, который удерживает лидирующие позиции в деловой авиации и составляет больше двух третей мирового, начал остывать с начала 2008 года. Ослабел спрос на бизнес-чартеры, уменьшился трафик, стало расти число предложений на вторичном авиарынке. Авиастроителей еще в середине 2008 года беспокоило большое количество спекуляций, связанных с покупкой очереди на поставку бизнес-джетов с целью последующей перепродажи по более высокой цене. Естественно, при ослаблении интереса со стороны настоящих покупателей и наступлении кредитного голода спекулянты оказались не в состоянии покрывать полную стоимость новых самолетов, основная часть которой приходится на финальный платеж при поставке.

Рынок, перегретый внушительными заказами со стороны авиакомпаний-новичков (главным образом формата авиатакси) и спекулятивными сделками по покупке слотов на поставку, стал стремительно сжиматься. По меткому выражению Брайана Фоли, главы одной из американских консалтинговых компаний, «пузырь» хоть и не лопнул, но заметно спустил воздух. Сыграл свою роль и разгоревшийся в США прошлой осенью скандал вокруг «предпринимателей», летающих в роскошных частных самолетах и требующих денег налогоплательщиков для поддержания собственного бизнеса. Последствия этой шумихи лишь сейчас начинают постепенно преодолеваются объединенными усилиями участников рынка и отраслевых ассоциаций.

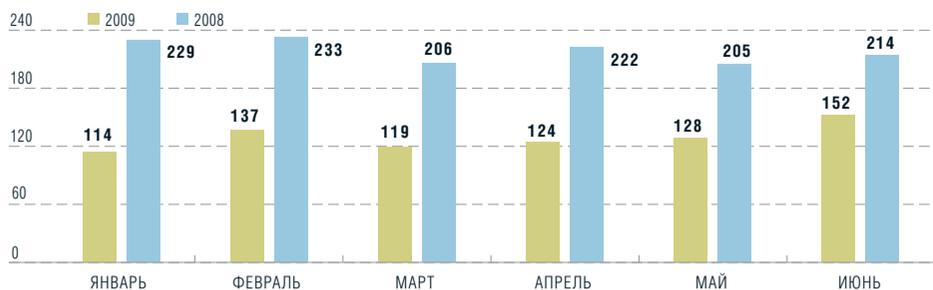
В итоге все производители бизнес-джетов, столкнувшись с падением спроса, отменами заказов и снижением

ПОСТАВКИ «БОЛЬШОЙ ШЕСТЕРКИ» ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САМОЛЕТОВ (ЕДИНИЦЫ)			
	2-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА	2-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА	ИЗМЕНЕНИЕ
BOMBARDIER	67	50	-25%
GULFSTREAM	39	26	-33%
CESSNA	226	186	-18%
DASSAULT	19	15	-21%
HAWKER BEECHCRAFT	139	62	-55%
EMBRAER	9	21	133%

СТОИМОСТЬ ПОСТАВОК «БОЛЬШОЙ ШЕСТЕРКИ» ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САМОЛЕТОВ (\$)			
	2-Й КВАРТАЛ 2008 ГОДА	2-Й КВАРТАЛ 2009 ГОДА	ИЗМЕНЕНИЕ
BOMBARDIER	1753778000	1562190000	-11%
GULFSTREAM	1329000000	1116000000	-16%
CESSNA	1200728673	675992638	-44%
DASSAULT	674400000	587810000	-13%
HAWKER BEECHCRAFT	808607790	442620800	-45%
EMBRAER	228672000	234665000	3%

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА ИСТОЧНИК: JETNET.

прибыли, вынуждены были пересматривать производственные планы и сокращать штаты. Жертвами этого стали некоторые новые разработки: отменена программа по созданию Cessna Citation Columbus, прервана работа над Hawker 450, объявлено о переносе сроков реализации проекта HondaJet. Российский капитал, пытавшийся выйти на рынок производства самолетов авиации общего назначения в лице группы «Промышленные инвесторы», купившей активы обанкротившейся американской компании Adam Aircraft, также вынужден был отступить на фоне крайне неблагоприятной ситуации на рынке. В апреле «Промышленные инвесторы» избавились от этого приобретения.

ЖЕСТКАЯ ПОСАДКА Второй квартал 2008 года и первые три месяца текущего года были крайне тяжелыми для отрасли. А ведь еще недавно аналитики ждали от 2009-го рекордов и выхода отрасли на новые рубежи развития. Тем не менее итоги второго квартала позволяют говорить о некоторой стабилизации, свидетельствующей о том, что стремительная потеря высоты завершилась очень жесткой посадкой. Влияние негативных факторов на бизнес-авиацию достигло максимума и начинает ослабевать. Такая ситуация напрямую связана с экономическим состоянием мира. Эксперты Международного валютного фонда в выпущенном в июле бюллетене ПРМЭ отмечают стабилизацию мировой экономики, не обещая, однако, уверенного роста в ближайшем будущем.

Интенсивность перелетов бизнес-авиации находится едва ли не в прямой зависимости от уровня деловой активности. Количество полетов бизнес-авиации в США существенно отстает от прошлогоднего, но уже не так заметно, как в январе—марте. Если в мае—июне отставание составляло 15–16%, то в июле число бизнес-рейсов сократилось лишь на 7,9%. В странах Евросоюза июльский показатель упал на 13,7% по сравнению с прошлогодним, тогда как июль был отмечен почти 20-процентным падением. Российская бизнес-авиация по интенсивности перелетов в начале года отброшена почти на уровень 2006 года, сокращение достигало в среднем 30–40%. В апреле—мае, однако, произошло некоторое выравнивание показателей: майский трафик на 8,7% превысил отметку трехлетней давности. Тем не менее спрос остается довольно вялым — например, индекс спроса на чартерные рейсы Avinode Demand Index, публикуемый крупной системой онлайн-бронирования чартеров Avinode, объединяющей 900 авиакомпаний из 65 стран, к августу упал на 38,1%, а индекс стоимости Avinode Pricing Index опустился на 5,9% с начала года.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ КОМУ НУЖНЫ ЧАСТНЫЕ САМОЛЕТЫ?

Флун Гумеров, президент ювелирной компании «Алмаз-холдинг»:

— Однажды мой подчиненный опаздывал на переговоры в Кострому и решил арендовать самолет. Так у него только на согласование маршрута и полета ушло более трех с половиной часов. После таких рассказов мне даже и не хочется иметь частный самолет. Вот когда власти четко распишут все условия и требования для полета частных самолетов, тогда и можно будет говорить о покупке для себя частного самолета.

Владимир Конторович, первый вице-президент ассоциации туроператоров России:

— Мне очень нужен, потому что я часто летаю туда, куда вообще нет рейсов, например во многие города Франции. Для человека, ведущего активный образ жизни, тем

ПРОГНОЗЫ РЫНКА БИЗНЕС-ДЖЕТОВ TEAL GROUP И BOMBARDIER

ИСТОЧНИК	BOMBARDIER	TEAL GROUP
ПЕРИОД	2009–2018 ГОДЫ	2009–2018 ГОДЫ
ПОСТАВКИ (ЕДИНИЦ)	11300	9300
СТОИМОСТЬ ПОСТАВОК	\$256 МЛРД	\$153,7 МЛРД
СРЕДНЕГОДОВОЙ ОБЪЕМ / СТОИМОСТЬ	1130 / \$25,6 МЛРД	930 / \$15,4 МЛРД

Другим свидетельством некоторого улучшения ситуации служит состояние вторичного рынка бизнес-джетов. Стремительный рост предложения, характерный для второй половины 2008 года и начала 2009 года, во втором квартале замедлился, что позволяет говорить о стабилизации рынка бывших в эксплуатации самолетов. Бюллетень Urcast Marketscope со ссылкой на JetNet отмечает, что в июне в продаже находилось 2909 бизнес-джетов. Количество сделок на вторичном рынке также постепенно росло в апреле—июне, хотя в среднем эти показатели на 30–40% отстают от прошлогодних результатов. Рекордный объем предложения ресурсных бизнес-джетов, достигающий 17% активного парка, продолжает оказывать давление на рыночные цены на авиатехнику, которые к середине года снизились в среднем более чем на треть. В целом анализ этих показателей позволяет также отметить неравномерность процесса стабилизации региональных рынков. Наиболее оптимистичные результаты показывают США, Европа отстает, в России положение заметно хуже.

По-другому складывается ситуация в производственном секторе. Система отложенных поставок снижает влияние негативных факторов. Как правило, производство бизнес-джетов реагирует на состояние экономики с задержкой в 12–24 месяца. Это позволило авиастроителям закончить прошлый год с блестящими результатами. Однако уже в первом квартале текущего года было отмечено резкое падение объемов поставок самолетов бизнес-авиации; выравнивания показателей пока не предвидится, и, возможно, нижняя точка будет достигнута существенно позже. В отличие от первого квартала, в апреле—июне заметно сократились и поставки турбовинтовых самолетов, однако этот сегмент чувствует себя лучше других: –13,6% против –37,9% у бизнес-джетов. Из «большой шестерки» производителей самые плохие результаты оказались у Hawker Beechcraft: количество и стоимость поставок этой компании рухнули на 55% и 45% соответственно. В более выгодном положении — бразильская корпорация Embraer, сумевшая нарастить производство за счет расширения производственной линейки на две новые модели, канадская Bombardier, американская Gulfstream Aerospace

более для бизнесмена, частный самолет не роскошь, а необходимость. А еще это отличный выход для тех, кто хочет путешествовать с собакой. Очень часто, особенно когда улетаешь на длительный срок, некуда пристроить домашних животных. При наличии частного самолета эта проблема отпадает сама собой.

Георгий Гречко, летчик-космонавт, дважды герой советского союза:

— Детским клубам. Летать здорово и приятно. И мне очень жаль, что сейчас практически не действует система ДОСААФ. Когда я был мальчишкой, то именно в этих клубах научился летать, прыгать с парашютом, водить машину и мотоцикл. Кроме того, малая авиация и частные самолеты помогли бы разрешить проблему пробок. Я гостил в США у одного профессора. Так у него был свой личный самолет, на котором

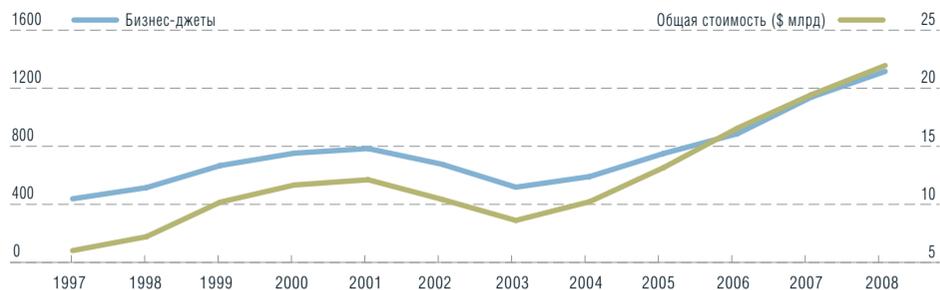
и французская Dassault Aviation, обошедшиеся относительно «малыми потерями» в сравнении с той же Hawker Beechcraft и Cessna Aircraft.

ПРЕДПОЛЕТНЫЙ ПРОГНОЗ Самыми свежими к моменту написания этой статьи являются обзоры перспектив рынка, выпущенные компаниями Teal Group, Bombardier, Brian Foley Associates и Rolland Vincent Associates. Рисуемое ими будущее выглядит достаточно сурово, но все-таки не безнадежно.

Teal Group пришлось существенно скорректировать свой прошлогодний прогноз. Автор исследования Ричард Эбулафия считает, что в последующие десять лет будет произведено 9,3 тыс. бизнес-джетов, исключая класс сверхлегких реактивных самолетов и бизнес-лайнеров, а это почти на 5 тыс. меньше, чем предполагалось год назад. К этому добавятся 2893 турбовинтовых самолета бизнес-класса общей стоимостью \$12,4 млрд и 575 корпоративных версий региональных лайнеров на сумму \$29,6 млрд. В переоцененном сегменте сверхлегких реактивных самолетов, по мнению компании, следует ожидать поставок 2263 машин, причем исключительно моделей Cessna Mustang, Phenom 100 и HondaJet. Лидерами рынка, по оценке аналитика Teal Group, станут дальнемагистральные и большие бизнес-джеты, на долю которых придется до 50% поставок. Доминировать будут авиастроители Bombardier и Gulfstream, за которыми последуют Cessna, Dassault, Hawker Beechcraft и Embraer. Эбулафия также говорит о возможной реструктуризации отрасли и смене владельцев некоторыми ключевыми игроками.

Главные факторы подъема рынка — прибыли предприятий и общеэкономический рост — вряд ли покажут положительную динамику раньше 2010–2011 годов, а потемному спад в отрасли продлится около трех лет, полагает Ричард Эбулафия. Падение поставок достигнет дна в 2011 году, но вместе с восстановлением экономики бизнес-авиация вновь пойдет в гору — правда, не так быстро, как это было на предыдущем подъеме.

Президент американской консалтинговой фирмы Brian Foley Associates Брайан Фоли считает, что прошло-



ОБЪЕМ И СТОИМОСТЬ ПОСТАВОК БИЗНЕС-ДЖЕТОВ В 1997–2008 ГОДАХ ИСТОЧНИК: JETNET.

годный рекорд поставок бизнес-джетов в 1313 единиц так и не будет побит в ближайшие десять лет. К рекордным объемам производства в прошлом, по мнению аналитика, привело сочетание ряда благоприятных факторов, таких как, например, темпы роста мировой экономики, высокие прибыли корпораций и низкая стоимость доллара. Повторение уникальной комбинации этих условий, судя по современному состоянию глобальной экономики и ее прогнозам, вряд ли возможно в течение последующих нескольких лет. Не слишком оптимистичен в оценке перспектив производства бизнес-джетов в ближайшие годы и аналитик Ролланд Винсент, глава консалтинговой компании Rolland Vincent Associates. По его мнению, состояние американской и мировой экономики не может внушать особых надежд на быстрое восстановление отрасли. Господин Винсент прогнозирует достижение минимальных объемов поставок около 650 бизнес-джетов на 2010 и 2011 годы, что значительно ниже даже уровня 2005 года. В 2009 году падение относительно показателей 2008 года составит 43%, и это без учета прошлых успехов ушедшей с рынка Eclipse Aviation. Новый подъем, считает аналитик, начнется лишь в 2012 году, но рекорды прошлого года не будут достигнуты и к концу прогнозируемого периода — 2014 года.

Неожиданно оптимистично на этом фоне звучит прогноз одного из крупнейших производителей бизнес-джетов, канадской компании Bombardier. В следующие десять лет будет поставлено 11,3 тыс. реактивных самолетов бизнес-авиации, включая класс бизнес-лайнеров (13,2 тыс. в прошлогоднем прогнозе компании), а общая стоимость поставок достигнет \$256 млрд. Интересно, что в прогнозируемый период эксперты компании ожидают роста парка бизнес-джетов в России и СНГ более чем в три раза — с 270 в 2008 году (оценка Bombardier) до 820 в 2018-м, а число поставок в этот регион достигнет 600 единиц в 2009–2018 годах. Как бы там ни было, но даже жесткий вариант 40-процентного падения поставок в сравнении с 2008 годом выглядит суровым, но не катастрофическим итогом. Ведь и эти цифры на треть выше пиковых достижений периода подъема 1995–2001 годов. Полная стагнация отрасли возможна только при окончательном прекращении глобального экономического роста. А такой сценарий кажется маловероятным. Пока фундаментальные факторы роста — глобализация и перенос производства, подъем мировой экономики — сохраняют свой потенциал, вряд ли бизнес-авиации грозит что-то более серьезное, чем очередной, пусть долгий и болезненный, но переходящий циклический спад. ■

К тому же я не один летаю, а с друзьями и знакомыми — они за полет платят. Содержание самолета стоит дорого, и чтобы сократить издержки, я сдаю его в чартер. А один мой приятель поставил свой самолет в Швейцарии на прикол и летает чужими чартерами, потому что дешево.

Диана Гурцкая, заслуженная артистка России:

— С точки зрения престижа частный самолет нужен многим, а с точки зрения здравого смысла — мало кому. Это как с лимузинами: ехать по скоростной трассе удобно, а поворачивать и добираться по пробкам мегаполиса — ужасно. У многих очень богатых и занятых бизнесменов нет своих самолетов, они предпочитают арендовать чартер. И, наоборот, почти все олигархи-лайт вместе с виллами, кораблями и размещением любимых женщин на эк-

ранах в качестве актрис или дизайнеров покупают самолет. Но лично мне боязно летать, поэтому мне спокойнее, когда я чувствую, что рядом много людей. Я достаточно полетала в своей жизни и обычными рейсами, и президентскими бортами, поэтому предпочла бы поезд, как у Ким Чен Ира.

Сергей Шишкарев, председатель комитета Госдумы по транспорту:

— Мне по статусу самолет не полагается, но если бы появилась возможность его бесплатно получить, я бы не отказался. Частный самолет просто необходим для динамичных деловых людей, а главное — он безопаснее, чем самолеты массовой гражданской авиации. Плохо, что взлетают эти самолеты все равно с общих аэродромов и контролируются общей диспетчерской системой, которая плохо работает.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

МАКСИМАЛЬНАЯ ДАЛЬНОСТЬ
ПОЛЁТА ИЗ МОСКВЫ НА **GULFSTREAM G650**



МАКСИМАЛЬНАЯ ДАЛЬНОСТЬ
ПОЛЁТА ИЗ МОСКВЫ НА **GULFSTREAM G250**



ХАРАКТЕРИСТИКИ **G650 G250**

ЛЕТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Дальность полёта (с 8 пассажирами), км	12 964	6 297
Крейсерская скорость, км/ч	904	850
Максимальная крейсерская скорость, км/ч	955	904
Максимальная высота полёта, м	15 545	13 716

ВЕСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Максимальный взлётный вес, кг	45 179	17 963
Максимальная коммерческая загрузка, кг	2 948	1 837
Максимальная заправка топливом, кг	20 049	6 623

КОМПОНОВОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Экипаж	3-4	2
Максимальное число пассажиров	12-18	8-10
Число спальных мест	6	4-5
Объём багажного отсека, м	5,52	4,36

САЛОН

Длина, м	14,29	7,87
Ширина, м	2,59	2,18
Высота, м	1,95	1,91
Объём, м	60,54	26,48

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Длина самолёта, м	30,40	20,3
Высота самолёта, м	7,82	6,50
Размах крыльев, м	30,35	19,2
Модель	BR725	HTF7250G
Изготовитель	Rolls-Royce	Honeywell

ПРИЗНАНИЕ И ПРЕСТИЖ
Gulfstream®

Совершенство определяется непрерывным движением вперед. Его сложно достичь, но еще сложнее – сохранить. Компания Gulfstream уже на протяжении более 50 лет поддерживает мировой стандарт (The World Standard®) совершенства всего парка выпускаемых ею воздушных судов, каждое из которых обеспечивается превосходной гарантией и послепродажной поддержкой, получившей всемирное признание.

За дополнительной информацией обращайтесь к Вольфгангу Шнайдеру, региональному вице-президенту в Европе, по телефону +49 172 811 1458, e-mail: wolfgang.schneider@gulfstream.com или к Надежде Клеповой, официальному представителю Gulfstream, по телефону +7 495 760 00 38, e-mail: nadezhda@loyds.ru.



G650® G550® G500® G450® G350® G250™ G200® G150®



Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

www.gulfstreamrussia.com

ПРЕДПОЛЕТНАЯ ПОДГОТОВКА КЛИЕНТА

НЕСМОТРЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД, ПРОИЗВОДИТЕЛИ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ ВЫВОДЯТ НА РЫНОК НОВЫЕ МОДЕЛИ САМОЛЕТОВ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ДМИТРИЙ БАРИНОВ ОТОБРАЛ САМЫЕ ЗАМЕТНЫЕ НОВИНКИ, КОТОРЫЕ В ЭТОМ ГОДУ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ. БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ НОВИНОК ПРЕДСТАВИЛИ АМЕРИКАНСКИЕ КОМПАНИИ, НО СВОЮ ДОЛЮ РЫНКА У НИХ ПЫТАЮТСЯ ОТВОЕВАТЬ БРАЗИЛЬСКИЕ КОНКУРЕНТЫ.

ФРАНЦУЗСКАЯ КУХНЯ Начались поставки клиентам Falcon 2000LX, ставшего очередным витком эволюции 2000-го семейства лайнеров марки Falcon. Их выпускает французская компания Dassault Aviation — единственный в Европе производитель классических бизнес-джетов. От своего предшественника (Falcon 2000EX) новая модель отличается особой конструкцией крыла, позволившей значительно сократить расход топлива и увеличить дальность полета — она теперь достигает 7,4 тыс. км (то есть появилась возможность совершать беспосадочные перелеты из Москвы в Нью-Йорк). Кстати, по топливной экономичности Falcon 2000LX является лучшим в классе тяжелых джетов. А это значит, что при интенсивной эксплуатации самолета общие затраты на его содержание будут существенно ниже, чем на содержание его конкурентов-одноклассников.

Еще один важный для потенциального покупателя нюанс: бизнес-джеты марки Falcon стоят примерно на 10–15% дороже одноклассников. За что приходится переплачивать? Во-первых, и военные самолеты, и джеты компании Dassault разрабатываются с использованием одних и тех же — самых современных — технологий. Поэтому запас прочности у «Фальконов» выше, чем у большинства самолетов деловой авиации; на вторичном рынке джеты Falcon также ценятся дороже одноклассников других марок. И спрос на них всегда стабильный. Во-вторых, салоны французских самолетов оформлены очень гармонично. Как только поднимаешься на борт, обращаешь внимание не только на высочайшее качество отделочных материалов, но и на идеальную подгонку деталей друг к другу. Другие производители обычно закрывают края панелей из дерева кожаными вставками, и только французы соединяют деревянные панели друг с другом — в Dassault детали подгоняют вручную.

Наконец, французы не доверяют оформление салонов своих джетов посторонним техцентрам (такая практика стала нормой для многих производителей самолетов). Все работы проводятся в фирменном центре. В Dassault считают, что иначе высочайший уровень качества поддерживать не удастся.

Стандартный салон Falcon 2000LX рассчитан на восемь пассажиров (хотя возможен вариант с 13 креслами). Обычно это два двухместных «клуба» впереди, и четырехместный — в задней части салона. При желании кресла можно разложить, трансформировав их в спальные места, получаются две односпальные кровати и одна — king size. Особое внимание обращают на высоту салона — 1 м 88 см — даже очень высокий человек сможет передвигаться по самолету в полный рост, что очень важно при многочасовых перелетах.

ФЕНОМЕН ИЗ НОВОГО СВЕТА Первые заказчики начинают получать и бразильские легкие джеты Phenom 300. Немного истории. Бразильцев, которые неожиданно для всех ворвались на рынок бизнес-авиации

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ У «ФАЛЬКОНОВ» ВЫШЕ, ЧЕМ У БОЛЬШИНСТВА САМОЛЕТОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ; НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ДЖЕТЫ FALCON ТАКЖЕ ЦЕНЯТСЯ ДОРОЖЕ ОДНОКЛАССНИКОВ ДРУГИХ МАРОК



PIPERJET — ЕДИНСТВЕННЫЙ ГРАЖДАНСКИЙ ОДНОМОТОРНЫЙ РЕАКТИВНЫЙ САМОЛЕТ

ции восемь лет назад с первым своим тяжелым джетом Legacy, короли отрасли из США не воспринимали серьезно. Над ними откровенно смеялись. Оказалось, зря. Компания Embraer очень быстро захватила свою долю рынка. Прежде всего за счет ценовой политики. А с прошлого года Embraer выпускает уже особо легкий джет Phenom 100. И вот теперь очередь дошла до легкого Phenom 300.

Этот джет, рассчитанный на шесть-семь пассажиров, способен без дозаправки преодолеть 3,3 тыс. км. Например, долететь от Москвы до Ташкента. Разумеется, обстановка в салоне спартанская, хотя выглядит стильно и современно. Разумеется, это заслуга не только бразильцев — они подключили к работе дизайнеров из студии автомобильного концерна BMW. Конечно, качество отделки интерьера ниже, чем у японцев и американцев, но покупателей это не смущает — очередь на джеты семейства Phenom растянулась на несколько лет.

Инженеры Embraer уверяют, что, рассчитывая на использование самолетов Phenom в качестве воздушного такси (а это означает беспосадочную эксплуатацию), заложили в конструкцию двойной запас прочности. Кроме

того, владельцам Phenom 300 представители Embraer гарантируют низкие эксплуатационные расходы.

ПРОСТОТА ПО-АМЕРИКАНСКИ В 2010-м ожидаются поставки заказчикам еще одного нового легкого бизнес-джета — Hawker 450XP (производитель — американская HawkerBeechcraft Corporation). Модель является новой модификацией популярного в США самолета Hawker 400XP. Новинка на 10% экономичнее предшественника. Кроме того, Hawker 450XP будет оснащаться новейшим комплексом авионики Rockwell Collins Pro Line 21, который не только облегчит управление самолетом, но и повысит уровень его безопасности. Среди других достоинств — увеличенная до 3 тыс. км дальность полета.

В салоне бизнес-джета смогут разместиться семь-восемь пассажиров. Не рассчитывайте на особый комфорт: такие самолеты покупают не любители роскошных путешествий, а бизнесмены, привыкшие считать каждый цент. Они не обращают особого внимания на невысокое качество отделки, низкий потолок и другие мелочи, считая, что можно обойтись без особого комфорта, если летаешь на средние расстояния. А именно для таких перелетов и проектировался Hawker 450XP.

На российском рынке марка Hawker продвигается не так агрессивно, как большинство ее конкурентов. Этим, видимо, и объясняется небольшой объем продаж.



УБЕДИТЕЛЬНАЯ СКОРОСТЬ Американская корпорация Gulfstream Aerospace занимает особое положение в бизнес-авиации. Ее считают одним из первопроходцев, реализующих самые передовые технологические решения. Владеть бизнес-джетом этой марки значит быть одним из представителей мировой бизнес-элиты. Хотя Gulfstream полюбились не только они, но и главы государств, и самые успешные короли шоу-бизнеса. Все поклонники этой марки наверняка с интересом ждут намеченного на эту осень первого полета G650 — будущей топ-модели Gulfstream. А через два года «шестьсот пятидесятый» заменит легендарный G550.

Перед инженерами корпорации стояла цель создать самый совершенный джет-дальнобойщик. И судя по заявленным техническим характеристикам, со своей задачей они справились. G650 станет самым быстрым джетом. Максимальная скорость самолета составит 0,925 М (скорость джетов часто меряют в Мах; у поверхности земли 1 Мах равен скорости звука, но на разных высотах скорость звука меняется). Но это не единственный рекорд. Gulfstream G650 также претендует на роль самого «дальнобойного» бизнес-джета. Максимальная дальность полета достигнет 12 964 км! А это значит, что из Москвы без посадки можно будет долететь практически до любой точки мира (за исключением ряда районов Южной Америки и Австралии).

Немного просторнее (по сравнению с G550) станет и салон — он рассчитан на 14–18 пассажиров. Можно не сомневаться в том, что по уровню комфорта и технической начинки он превзойдет большинство современных бизнес-джетов. Не забывайте также про традиционную для дальнемагистральных Gulfstream фишку — огромные иллюминаторы овальной формы. Когда я летал на G550, мне показалось, что они пропускают света чуть не вдвое больше, чем обычные. Поэтому и салон выглядит просторнее. В таком самолете и дышится легче, и настроение лучше.

Стоит отметить и суперсовременное оснащение пилотской кабины комплексом авионики PlaneView II. Здесь есть также инфракрасная камера, позволяющая пилотам различать ориентиры посадочной полосы в условиях плохой видимости. Кроме того, лучше контролировать джет в сложных условиях экипажу помогут системы улучшенного обзора Gulfstream Enhanced Vision System (EVS II), синтетического обзора Synthetic Vision-Primary Flight Display (SV-PFD) и отображения полетных параметров на лобовом стекле HUD II.

На эту осень намечен первый полет еще одной новой модели Gulfstream — G250 (она заменит в модельной линейке компании G200). Бизнес-джет суперсреднего класса также должен стать рекордсменом в своем сегменте. Во-первых, он будет самым быстрым (максимальная скорость — 0,85 М). Во-вторых, сможет похвастаться самым просторным салоном. Если вы проведете в воздухе десятки часов в месяц, наверняка оцените это. Стандартные компоновки салона рассчитаны на 8 или 11 пассажиров. →

БРАЗИЛЬСКИЙ РЕНОМ — ПРОЧНЫЙ И ДЕШЕВЫЙ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

G450®

ПРИЗНАНИЕ И ПРЕСТИЖ

G450 - лучший широкофюзеляжный, дальнемагистральный самолет бизнес-класса в своей категории. Этот факт сам по себе делает каждый полет незабываемым. Более того, G450 обладает не только прогрессивными технологическими решениями G550, флагмана модельного ряда самолетов Gulfstream, но и проверенными качествами одного из наиболее успешных самолетов GIV/GIV-SP. Все это создано только для вас. Приглашаем в полет!



G650® G550® G500® G350® G250™ G200® G150®

Максимальная дальность полёта из Москвы на GULFSTREAM G450



Характеристики

G450

Летные характеристики

Дальность полета (с 8 пассажирами), км	8 061
Крейсерская скорость, км/ч	850
Максимальная крейсерская скорость, км/ч	904
Максимальная высота полета, м	13 720

Весовые характеристики

Максимальный взлетный вес, кг	33 521
Максимальная коммерческая загрузка, кг	2722
Максимальная заправка топливом, кг	13 381

Компоновочные характеристики

Экипаж	3
Максимальное число пассажиров	12-16
Число спальных мест	5-6
Объем багажного отсека, м³	4,8

Салон

Длина, м	13,7
Ширина, м	2,24
Высота, м	1,88
Объем, м³	43,2

Технические характеристики

Длина самолета, м	27,23
Высота самолета, м	7,67
Размах крыльев, м	23,7
Модель	Tau Mk 611-8C
Изготовитель	Rolls-Royce



За дополнительной информацией обращайтесь к Вольфгангу Шнайдеру, региональному вице-президенту в Европе, по телефону +49 172 811 1458, e-mail: wolfgang.schneider@gulfstream.com или к Надежде Клеповой, официальному представителю Gulfstream, по телефону +7 495 760 00 38, e-mail: nadezhda@loyds.ru.

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

www.gulfstreamrussia.com

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Но если вы летите, допустим, из Москвы в Пекин, то вряд ли будете комфортно чувствовать себя в большой компании. Для длительных перелетов, когда желательно трансформировать кресла в полноценные спальные места, оптимальное число пассажиров — не больше пяти. Кстати, максимальная дальность полета G250 составит 6,3 тыс. км.

Поставки G250 заказчикам начнутся в 2011 году, сразу после прохождения сертификации.

ЯПОНСКАЯ ХИТРОСТЬ Японцы оставили с носом конкурентов. Точнее, усыпили их бдительность. Когда Honda Aircraft Company приступила к созданию своего бизнес-джета, представители компании говорили: «Для нас это просто технологический эксперимент. Мы не собираемся использовать самолет в коммерческих целях. Лишь отработаем на этом проекте некоторые новые технологии». Но прошло три года — и японцы начали прием заявок от клиентов на один из самых продвинутых самолетов в классе особо легких бизнес-джетов (VLJ). Очередь из покупателей выстроилась сразу. Впрочем, обещанные сроки реализации проекта пока не выдерживаются: если сначала первый полет намечался на 2009 год, то теперь его перенесли на следующий. Представители Honda обвиняют в случившемся поставщиков комплектующих, которые в условиях кризиса работают нестабильно.

Главная конструктивная особенность японского самолета — двигатели, размещенные на пилонах крыла. Поэтому HondaJet не перепутает с аналогами из США даже совсем далекий от авиации человек. Максимальная дальность полета — 2037 км, средний в сегменте результат. Но у «японца» другие козыри. Как обещают представители компании, главным его преимуществом станет рекордно низкий расход топлива — на 35–40% ниже, чем у американских аналогов. Еще одно важное достоинство — довольно просторный салон для самолетов такого класса. Он рассчитан на пять пассажиров. В самолетике есть мини-буфет и туалетная комната! Другая важная «мелочь»: новые технологии (например, активное применение композитных материалов) позволили снизить себестоимость самолета. Цена по каталогу — от \$3,65 млн.



AFP PHOTO/HONDA MOTORING

ОНДА ВПЕРВЫЕ ПРИМЕНИЛА РАСПОЛОЖЕНИЕ ДВИГАТЕЛЕЙ НА ПИЛОНАХ КРЫЛЬЕВ

— Мы не стремились сделать уникальный самолет, — признается президент Honda Aircraft Company Мичимаса Фуджино. — Задача была другой — предложить клиентам безупречное качество за разумную цену. Точно так же несколько десятилетий назад японские автомобильные компании стали выпускать недорогие и надежные машины для ежедневной эксплуатации. Вот и мы создали бизнес-джет на каждый день. Надеюсь, он очень понравится людям, умеющим считать деньги.

Выпускать HondaJet будут на новом заводе компании в США. Правда, падение спроса, очевидно, сдвинет сроки начала поставок новой машины.

ОДНОМОТОРНЫЙ ВЫСКОЧКА На конец 2010 — начало 2011 года запланированы поставки покупателям особого легкого PiperJet — первого реактивного самолета в семействе Piper. Он стоит особняком

среди других VLJ. Проектируя даже особо легкие бизнес-джеты, авиаконструкторы предпочитают оснащать их двумя двигателями. Как показывает опыт эксплуатации, так гораздо надежнее и безопаснее. Хотя и дороже. В компании New Piper Aircraft пошли своим путем, предложив однодвигательный вариант джета. Задача перед конструкторами стояла очень сложная — минимизировать стоимость и эксплуатационные расходы. Объявленная цена PiperJet, рассчитанного на пять пассажиров, — всего \$2,2 млн. Дешевле на рынке VLJ только совсем скромный Eclipse 500.

Несмотря на доступную цену, PiperJet может похвастаться туалетной комнатой — это настоящая роскошь для особо легких джетов, где каждый дополнительный сантиметр салона — особое достижение. Сейчас среди компаний развернулась настоящая «война туалетов». Как известно, небольшие самолеты, не оборудованные туалетной комнатой, только в США ежегодно совершают несколько тысяч вынужденных посадок из-за того, что пассажиру вдруг «приспичило». Первые VLJ проектирова-

лись без оглядки на эту статистику. В лучшем случае в них был предусмотрен туалет, замаскированный под запасное сиденье, в хвостовой части салона. Отгороженный от основного отсека в буквальном смысле занавеской. Как пользоваться им в полете, представить себе трудно.

Максимальная дальность полета — 2,4 тыс. км. Для такого «малыша» — вполне солидное расстояние. Важная деталь: PiperJet планируется сертифицировать для управления одним пилотом.

ЛЕТАЮЩИЙ ДВОРЕЦ Компания Boeing Business Jets начинает поставки клиентам (это в основном главы различных государств и арабские шейхи) одного из самых роскошных серийных бизнес-джетов — BBJ3. Основой для новинки стал Boeing 737-900ER. Главное достоинство «трешки» BBJ — огромный салон. Его площадь — 104 кв. м, на 115 больше, чем в BBJ2, и на 35%, чем в BBJ. То есть места вполне достаточно для размещения на борту зоны отдыха с несколькими полноценными спальнями с кроватями king size, просторной ванной комнаты с душевой кабиной, компактного фитнес-центра, гостиной с длинными диванами и большим обеденным столом, а также деловой зоны.

BBJ3 можно заказать и в 50-местном варианте. Но не приходится сомневаться в том, что большинство его покупателей предпочтут компоновку, рассчитанную на 15–20 человек, которая позволит превратить самолет в летающий дворец.

Известна цена так называемого зеленого хвоста (то есть самолета с «голым» салоном) BBJ3 — сейчас она составляет примерно \$65 млн. Стоимость отделки салона может достигать \$30–40 млн.

Максимальная дальность полета BBJ3 — чуть больше 10 тыс. км. То есть без посадки лайнер способен долететь от Москвы до Лос-Анджелеса. Такой бизнес-джет идеально подходит для многодневных трансконтинентальных турне политиков и крупных бизнесменов.

Среди важных достоинств джетов семейства BBJ стоит отметить их унификацию с самолетами Boeing 737. Это позволяет существенно экономить на техническом обслуживании — и деньги, и время. К тому же такой лайнер можно обслуживать в большинстве крупных аэропортов и специализированных технических предприятий мира. ■

 eurocopter
vostok
an EADS Company
thinking without limits

НЕКУДА ЛЕТЕТЬ РЕЙСЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ КОНЦЕНТРИРУЮТСЯ В МОСКОВСКОМ АВИАУЗЛЕ. ПО ОБЪЕМУ ВЫЛЕТОВ, СОВЕРШАЕМЫХ В СТРАНЕ В ИНТЕРЕСАХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ, СТОЛИЧНЫЕ АЭРОПОРТЫ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВНУКОВО-3, ЗАМЕТНО ОПЕРЕЖАЮТ ОСТАЛЬНЫЕ РЕГИОНЫ, КОТОРЫЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ МАЛОДОСТУПНЫМИ ДЛЯ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ.

АННА НАЗАРОВА, КОРРЕСПОНДЕНТ «АВИАТРАНСПОРТНОГО ОБОЗРЕНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ; ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ

ЧУЖИЕ СРЕДИ СВОИХ В начале 90-х годов, когда развитие деловой авиации в России только начиналось, большинство ее пассажиров составляли иностранцы, которые прибывали регулярными рейсами, а для передвижения по стране фрахтовали советские «салонные» самолеты типа Як-40. К 1998 году ситуация начала меняться: 90% пользователей стали составлять российские граждане или организации. Это можно объяснить, с одной стороны, появлением в стране платежеспособных отечественных компаний и частных лиц и, с другой стороны, понижением уровня западных организаций, ведущих бизнес в России. В стране не было крупных зарубежных проектов, которые требовали прибытия ведущих руководителей корпораций, а те иностранцы (клерки и менеджеры среднего звена), которые прибывали в страну, работали по небольшим программам. Одновременно началось формирование класса отечественных пользователей деловой авиации.

Однако не следует забывать о том, что экономическое развитие регионов России различно. В последние годы, как отмечают эксперты, потенциал роста отрасли имеется в основном в регионах, вносящих наиболее серьезный вклад в развитие экономики, прежде всего с сильным нефтегазовым и добывающим сектором промышленности. Это Урал и Западная Сибирь, Поволжье, а с ростом цен и увеличением объема экспорта зерна и других сельскохозяйственных продуктов — и юг России. Однако, несмотря на серьезный вклад этих регионов в экономику страны, основная часть рейсов по-прежнему распределена между столицами (в частности, за счет высокой концентрации капитала).

До начала кризиса, в годы наибольшей летной активности — в 2006–2007 годах, из почти 112 тыс. вылетов, совершенных на территории РФ судами деловой авиации, на долю аэропортов Москвы и Санкт-Петербурга пришлось около 50 тыс. При этом в столичном регионе наблюдался рост объемов перевозок, тогда как в некоторых крупных областных центрах, например Новокузнецке, Перми, Красноярске, напротив, было отмечено снижение количества рейсов бизнес-авиации в среднем на 15–20%. Евгений Андрачников, руководитель проекта авиатакси Dexter, отмечает, что региональное развитие деловой авиации происходило на базе роста отрасли в целом по стране и было «затруднено наличием западных ВС, летающих под флагами российских авиакомпаний». В середине 2008 года длинный список проблем, осложняющих продвижение деловой авиации в регионы, пополнился мировым финансовым кризисом, который негативно отразился на главном показателе развития отрасли в России — объеме перевозок. По словам Андрея Черницова, директора авиакомпании «Деловая авиация Поволжья», с осени 2008 года объем перевозок самарского авиаузла сократился вдвое — с 60 до 20–30 рейсов в месяц.

Развитие авиатранспортной отрасли в регионах серьезно осложняется традиционными для российского рынка проблемами (регистрация прав на ВС, единое таможенное регулирование, слабо развитая инфраструктура, дефицит кадров) и главным образом российским воздушным законодательством, обладающим весьма ограниченным потенциалом развития. В законодательстве РФ не определен особый правовой статус деловой авиации, что вынуждает большинство отечественных эксплуатантов и владельцев реги-

стрировать свои суда за рубежом. В результате, к примеру, житель Барнаула, приобретающий многомиллионный бизнес-джет и регистрирующий его за границей, серьезно ограничен в его использовании: он может летать только из-за границы в Россию и обратно, но не внутри страны, поэтому вынужден прибегать к услугам отечественных операторов. В итоге отрасль просто не может полноценно развиваться. А потенциал ее велик: возрождение региональных аэропортов, создание центров линейного обслуживания, комплексов наземного обслуживания, заправочных станций — все это может привлечь в экономику регионов большие средства и обеспечить занятость населения. Для сравнения: бизнес-авиация США ежегодно приносит в экономику страны около \$100 млрд. Однако российская действительность такова, что львиная доля средств, затрачиваемых на поддержание летной годности бизнес-джетов, уходит за рубеж. По оценке Леонида Кошелева, председателя правления Объединенной национальной ассоциации бизнес-авиации, до 95% техники, приобретаемой в интересах российских владельцев, эксплуатируется за пределами России. Вероятно, неумение или нежелание властей реформировать основы воздушного законодательства, например гармонизируя их с успешно действующими зарубежными авиационными правовыми системами, создало куда более серьезные преграды для экономического развития регионов, чем для пользующихся услугами деловой авиации.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ В ВОЗДУХ

Оптимизм в отношении продвижения деловой авиации на региональный рынок разделяет и Андрей Черницов,

уверенный в том, что отрасль имеет хорошие перспективы развития в Поволжском регионе. По мере восстановления экономики предприниматели, работающие в нефтегазодобывающей, перерабатывающей и строительной отраслях, формирующих основной спрос на услуги деловой авиации в России, вновь начнут более активно пользоваться нелинейной авиацией. Дополнительным стимулом для развития сегмента региональных бизнес-перевозок, по мнению господина Черницова, может стать увеличение инвестиций в регион со стороны федерального центра, а также приток иностранных финансовых средств в существующие отрасли и развитие новых. Однако Леонид Кошелев напоминает, что для полноценного развития регионального коммерческого авиатранспорта необходимы облегченные нормативы по принципу правил FAR 135 в США. И хотя в России есть шансы разработать и внедрить эти правила, к воплощению в жизнь этой «очень не новой идеи» профильное ведомство двигается уже несколько лет.

Реформирование основ российского Воздушного кодекса, составление облегченных правил для коммерческой бизнес-авиации могут создать условия для широкого продвижения деловой авиации в регионы. Это поможет удовлетворить потребность регионов в перевозках коммерческим и корпоративным авиатранспортом, которые заменят существовавшие в недалеком прошлом централизованные дотированные местные перевозки. Это станет залогом благоприятного развития российских областей, экспансии бизнеса в регионы и в перспективе — нового роста экономики государства. ■



БОЛЬШЕ ЧЕМ ВЕРТОЛЕТ ПРЕМИУМ-КЛАССА. НАСТОЯЩАЯ МАШИНА ДЛЯ УСКОРЕНИЯ ВРЕМЕНИ.

Eurocopter EC155 с комфортом доставит 9 пассажиров на расстояние до 700 км. Этот вертолет создан с применением самых передовых технологий. Насладитесь тишиной в просторном салоне или проведите совещание на высоте. EC155 — больше чем вертолет. Это машина, которая меняет законы времени и пространства.

еврокоптер восток
119180, г. Москва, Якиманская наб. д.4, стр.1
Тел. (495) 663-15-56, факс (495) 663-15-59
info@eurocopter.ru; www.eurocopter.ru



В ОТЛИЧНОМ СОСТОЯНИИ

ИЗБЫТОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ САМОЛЕТОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ ДЕЛАЕТ ИХ ПРОДАЖУ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ КРАЙНЕ НЕВЫГОДНОЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЦЕНА САМОЛЕТА ПОСЛЕ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ ФАКТОРОМ ПРИ ВЫБОРЕ МОДЕЛИ И ФОРМАТА СДЕЛКИ ПО ЕГО ПРИОБРЕТЕНИЮ.

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, ВЕДУЩИЙ АНАЛИТИК UPCAST MEDIA

ВТОРОЙ ПИЛОТ Причины смены владельца могут быть разнообразными, как объективными, так и субъективными: растущий бизнес ставит новые задачи, расходы на воздушное судно перестают соответствовать бюджету, или просто пришла по вкусу другая модель. Но вне зависимости от причины продажи каждого собственника волнует вопрос: как продать самолет по максимальной цене? Эксперты называют несколько важнейших факторов, влияющих на остаточную стоимость бизнес-джета, но главный из них — текущая ситуация на рынке. Как и любой другой важный объект собственности, будь то недвижимость, автомобиль или яхта, частный или корпоративный самолет иногда меняет владельца. Это и понятно: возраст возрастом, а остаточная стоимость у крылатой собственности остается высокой в течение довольно продолжительного срока, ведь при надлежащем обслуживании бизнес-джет может оставаться в строю десятилетия. Ясно, что и стоимость самолета на вторичном рынке куда меньше отличается от стоимости первоначальной, чем, скажем у дорогого автомобиля.

«Вторичный» рынок вовсе не значит «второстепенный». В становлении бизнес-авиации вторичный рынок сыграл очень важную роль. На рубеже 1940–1950-х годов, когда на волне послевоенного экономического подъема в США предприниматели стали проявлять возрастающий интерес к использованию самолетов в качестве корпоративного транспорта, в дело пошли именно машины с налетом. В создавшейся ситуации, когда бизнес-джетов еще не существовало как класса, а целый ряд выпускавшихся небольших поршневых самолетов не соответствовал требованиям скорости, безопасности и комфорта, спросом стали пользоваться «демообслуживанные» машины американских ВВС. Интерес к ним стимулировал и тот факт, что военные, избавляясь от избыточного в мирное время количества авиатехники, продавали ее по весьма приемлемым ценам. К 1958 году, по данным Национальной ассоциации бизнес-авиации США, флот деловых самолетов, не включая машины с одним двигателем, составил внушительную цифру в 3345 единиц.

В наше время вторичный рынок несколько не утратил ни масштабов, ни значимости. В прошедшие десять лет ежегодный объем продаж самолетов с налетом в среднем более чем втрое превышал тот же показатель для рынка новых бизнес-джетов. Это вполне объяснимо, ведь самолеты бизнес-класса эксплуатируются менее интенсивно, чем лайнеры регулярных авиакомпаний, и срок их службы легко перешагивает порог в 30 и более лет. Благодаря столь долгому жизненному циклу и высокому уровню надежности деловых самолетов «на пенсию» отправляется довольно незначительное их количество, большинство же остается в списках активного парка воздушных судов на десятилетия, что и позволяет объему продаж на вторичном рынке существенно обогнать количество поставок новых машин.

НЕ ВРЕМЯ ПРОДАВАТЬ Завершившийся год назад большой бум бизнес-авиации разогрел вторичный рынок до невероятной температуры. Низкий курс долла-

В ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ СЛОЖИЛОСЬ НЕГАТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К БИЗНЕС-ДЖЕТАМ КАК К АБСОЛЮТНО НЕРАЗУМНОЙ РОСКОШИ

(а именно в американской валюте традиционно проводятся сделки с самолетами), общеэкономический подъем и огромные очереди на поставку новых крылатых машин стимулировали взрывной спрос. Средние цены на воздушные суда с налетом уверенно ползли вверх, достигая исторического максимума, а найти наиболее популярные модели в продаже считалось редкой удачей. Продать относительно новый бизнес-джет большого или дальнемагистрального классов порой можно было по цене, значительно превышающей стоимость новой машины. Рекордные премиальные зачастую доходили до десятка миллионов. Но разразившийся экономический кризис сделал свое дело, и предложение быстро обогнало спрос. Произошел существенный скачок — весной 2009 года, по данным UBS, в продаже числилось 18% активного парка бизнес-джетов. Однако слово «числилось», возможно, имеет здесь ключевое значение. В конце прошлого года целый ряд общественных и политических деятелей США, включая президента, выступил с резкой критикой бизнес-авиации. Многие из высокопоставленных «пользователей» самолетов в этот период просили помощи собственному тонущему бизнесу у государства, то есть у налогоплательщиков, не прекращая при этом финансирования корпоративного флота. В общественном мнении сложилось негативное отношение к бизнес-джетам как к абсолютно неразумной роскоши. Мало кто при этом понимал, что «толстосумы в частных самолетах», спасая свои компании, вынуждены проводить по несколько встреч в день в разных местах, отдаленных друг от друга на сотни километров. Обеспечить оперативность передвижения в этом случае не под силу никакой регулярной авиакомпании. Итогом общественно-политического прессинга стало объявление многими компаниями о продаже своих самолетов, при этом далеко не всегда с реальным намерением продать, а зачастую с целью просто продемонстрировать свою гибкость к требованиям общественного мнения.

Тем не менее цены на вторичном рынке быстро покапались вниз, наиболее заметно упала стоимость авиатехники старше десяти лет. Так что самые привлекательные варианты для приобретения с точки зрения стоимости, считает руководитель специализированного издания Aircraft Bluebook Price Digest и оценочной компании Jet Appraisals Карл Дженссенс, представлены сейчас в сегменте легких самолетов возрастом 10–20 лет. Большие и дальнемагистральные бизнес-джеты, к примеру Gulfstream G550, Gulfstream G450, семейство Global и Challenger 604/605, сбавляют в цене медленнее, хотя количество таких моделей в продаже существенно выросло за последние полгода. Главным итогом увеличения предложения на вторичном рынке к лету 2009-го стало не только снижение цен почти на треть в сравнении с результатами прошлого года, но и резкое уменьшение числа сделок купли-продажи и увеличение среднего срока пребывания самолета на рынке.

Однако данные второго квартала текущего года вселяют некоторый оптимизм: в июле число выставленных на продажу на вторичном рынке джетов не выросло, а сократилось на 2%. То есть уменьшилось число владельцев, стремящихся избавиться от воздушного судна. И все же даже при стабилизации ситуации необходим достаточно большой промежуток времени, чтобы рынок впитал избыточный объем предложений и цены вновь выровнялись. Покупатель сейчас по-прежнему остается хозяином положения, а продавать все еще чрезвычайно сложно.

НАЛЕТ И ВОЗРАСТ Состояние рынка, баланс спроса и предложения как бы задают планку, определяют своеобразный коридор стоимости самолета. Нижнее и верхнее значения в рамках этого коридора могут довольно серьезно различаться. Это различие определяют факторы «второго эшелона», среди них эксперты называют возраст бизнес-джета и его налет, техническое состояние и

полноту документации, установленное оборудование и его соответствие современным стандартам, а также историю эксплуатации, в том числе наличие аварий и повреждений.

«Лучшее время для продажи самолета — пять лет после того, как самолет покинул цеха производителя, или пока налет его не достиг лимита по гарантии, который в среднем достигает 2,5 тыс. часов», — считает Бьярне Йорсал, управляющий директор датской компании Air Alpha Aircraft Sales. Он также называет возраст и налет в числе ключевых факторов, влияющих на остаточную стоимость воздушного судна. Чем «младше» бизнес-джет и чем меньше его налет, тем дороже его можно продать на вторичном рынке. «Если вашему самолету больше десяти лет, то сейчас вам будет трудно его продать», — предупреждает Джек Прюитт, президент брокерской компании Jack Prewitt & Associates, активно работающей на вторичном авиарынке Соединенных Штатов. Некоторые участники рынка склонны еще более сужать рамки оптимального времени для продажи — до трех лет и до 1,5 тыс. часов налета.

В отношении количества часов налета владелец может столкнуться с неким конфликтом интересов. С одной стороны, интенсивная коммерческая эксплуатация — то есть продажа рейсов в свободное от полетов собственника время — может существенно снизить расходы на содержание самолета за счет прибыли с такой продажи. С другой стороны, самолет неизбежно проводит больше времени в воздухе, что может снизить его остаточную стоимость. Именно с этой точки зрения самолет с небольшим налетом — около 200–300 часов в год — и находившийся в частной эксплуатации, то есть не выполнявший коммерческих рейсов, выглядит предпочтительнее. Хотя ряд специалистов высказывает мнение, что самолет должен летать и простоявший долгое время на перроне борт вряд ли может считаться оптимальным вариантом. При равном налете покупатель склонен учитывать и такой показатель,

ПОМИМО ВРЕМЕНИ НАЛЕТА ВАЖНЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ, ВЛИЯЮЩИМ НА ЦЕНУ, ЯВЛЯЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО ВЗЛЕТОВ И ПОСАДОК САМОЛЕТА



AIRLINES PHOTOGRAPHY BY FRED ELIASSON



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



БОЛЬШИЕ ДЖЕТЫ ТИПА GULFSTREAM 550 СО ВРЕМЕНЕМ МЕНЬШЕ ТЕРЯЮТ В ЦЕНЕ, ЧЕМ САМОЛЕТЫ НЕБОЛЬШОГО РАЗМЕРА

как количество циклов взлет-посадка. Именно при взлете и посадке максимальные нагрузки испытывают такие агрегаты, как двигатели, вспомогательные силовые установки и шасси, а следовательно, повышается их износ. Именно в силу этих причин самолет с меньшим количеством циклов при том же налете имеет преимущество в глазах специалистов. Однако это правило не распространяется на небольшие самолеты с меньшей дальностью полета, так как для их эксплуатации характерно как раз большое количество взлетов-посадок при малом налете, отмечает Виктор Кукляев, глава российской компании-дилера авиационной техники Infinity Aviation.

Репутация эксплуатирующей авиакомпании, равно как и самого владельца воздушного судна, может также иметь значение при продаже, хотя, по мнению Джека Приюитта, и не является решающим фактором. В то же время репутация тесно связана с качеством и подходом к эксплуатации воздушного судна, контролем надлежащего и своевременного техобслуживания. Господин Приюитт отмечает: «Если самолет не менял владельца со времени выпуска, это может стать плюсом при продаже. Если воздушное судно принадлежало крупной компании из списка Fortune 500, то наверняка оно и обслуживалось должным образом. В случае если собственником самолета была знаменитость, уже один этот факт может увеличить его стоимость».

Когда самолет продается на европейском рынке, а компания-эксплуатант также родом из Старого Света, шансы на выгодную сделку увеличиваются, считает Бьярне Йорсал, так как в этом случае самолет изначально отвечает всем необходимым требованиям, принятым в странах Евросоюза. Стандарты же США или офшорных государств, таких как Аруба или Бермудские Острова, отличаются от европейских, а это может потребовать установки дополнительного оборудования и т. п.

ДЕЛО ТЕХНИКИ Правильное техническое обслуживание самолета, безусловно, является важнейшим условием не только безопасной эксплуатации, но и максимального сохранения инвестиций. Недаром задача наблюдения за техническим состоянием воздушного судна выносятся на государственный и даже международный уровень. Эта задача предусматривает целый комплекс требований и процедур, определяемый термином «поддержание летной годности». «Сертификат летной годности» — один из

важнейших документов самолета, своеобразный аналог автомобильного талона техосмотра — продлевается только при соблюдении всех необходимых условий. В зависимости от страны регистрации самолета такой сертификат выдается сроком на один-два года.

Все техническое обслуживание воздушного судна разделяется на два вида. Плановое или регламентное техобслуживание выполняется в соответствии с регламентом — графиком выполнения определенных проверок и работ, разработанным производителем самолета и одобренным авиационными властями страны регистрации. Внеплановое обслуживание включает в себя устранение обнаруженных в ходе эксплуатации неисправностей и дефектов. Полное и своевременное плановое техобслуживание — непременное условие для продления сертификата летной годности. Вся история технического обслуживания самолета фиксируется в специальном документе — формуляре. И в нем не должно быть пропусков и пробелов, ведь это может заметно повлиять на рыночную стоимость самолета. В том случае, если какие-либо не зафиксированные в формуляре недостатки будут выявлены в ходе предпродажной инспекции, покупатель вполне может потребовать существенного пересмотра условий сделки.

Для определения остаточной стоимости воздушного судна значение также имеют, как отмечают эксперты, предстоящие инвестиции в воздушное судно и их близость по времени. Например, придется ли будущему владельцу вложиться в реставрацию или переделку салона, установку или замену элементов бортового радиоэлектронного оборудования или как скоро подойдет срок проведения «тяжелой» формы техобслуживания. Идеальным может считаться тот случай, когда у покупателя остается около 500 часов налета до проведения серьезного техобслуживания. Важны и условия хранения — находился ли самолет в ангаре или на открытом перроне во время простоя. Это влияет на общее техническое состояние, а еще в большей степени — на внутреннюю отделку крылатой машины, особенно если она эксплуатируется в России или другой стране с суровым климатом.

Дополнительные сервисные программы для различных частей самолета, которые предлагаются производителями или третьими компаниями, не менее значимая деталь, касающаяся технического состояния и обслуживания. Такие программы представляют собой своеобразную «расширенную гарантию» как на сам корпус самолета,

так и отдельно на двигатели. Смысл подобных программ — в амортизационных отчислениях производителю или сервисной компании с каждого летного часа, за счет которых покрываются текущие и будущие расходы на содержание и ремонт. Если самолет находится «на программе», то это может стать серьезным плюсом при продаже на вторичном рынке.

Установка современного дополнительного оборудования — развлекательных систем, систем связи, усовершенствованной авионики, даже замена двигателей на «возрастных» самолетах — также может оказать влияние на рыночную стоимость воздушного судна. «Все зависит от конкретной модификации дооборудования», — полагает Карл Дженсенс. — В период депрессии вторичного рынка, конечно, трудно вернуть 100% затраченных на модернизацию средств. Однако в более стабильное время вернуть собственные затраты проще. Кроме того, вероятность,

что модификация, помогающая более экономно расходовать топливо, например установка вертикальных законцовок крыла, окупится, достаточно высока». Среди повышающих стоимость добавлений Виктор Кукляев из Infinity Aviation также называет дополнительные топливные баки и, к примеру, спутниковый телефон. Тем не менее многое зависит от конкретной ситуации и потенциального покупателя. Практически любое дополнительное оборудование увеличивает вес самолета, а значит, растет расход топлива и сокращается дальность полета. Это, как отмечает Бьярне Йорсал, не всегда нравится покупателям из числа чартерных авиакомпаний бизнес-авиации.

Правильная стратегия эксплуатации воздушного судна с учетом всех факторов, влияющих на его остаточную стоимость, конечно, чрезвычайно важна в плане сохранения инвестиций. Ситуация на рынке тоже имеет первостепенное значение. Но есть и еще один момент. Дело в том, что грамотно организованный процесс продажи самолета стоимостью в несколько миллионов долларов может также служить одним из залогов успешного результата.

Можно продавать самолет на «закрытом» рынке, друзьям и знакомым, чтобы обеспечить максимальную конфиденциальность. Правда, в этом случае снижаются шансы получить реальную рыночную стоимость бизнес-джета. Можно, наоборот, вывести самолет на открытый рынок, представив его максимально широкому кругу потенциальных покупателей и прибегнув к помощи профессиональных посредников — брокеров или дилеров авиационной техники. Это скорее вопрос собственных приоритетов. Следует обратить внимание на другое: все стороны процесса продажи должны находиться под четким контролем целой команды профессионалов, а это и опытные участники рынка, и представители эксплуатирующей бизнес-джет авиакомпании, юридические, технические и финансовые консультанты. При прочих равных слаженная работа высококлассных специалистов скорее приведет к оптимальному решению задачи. И, пожалуй, главное, что следует помнить, — ситуация на вторичном рынке изменяется, за одним циклом следует другой, периоды высокого спроса сменяются спадом покупательской активности. Но правильный подход к эксплуатации, техническому обслуживанию, модернизации и организации процесса продажи остается беспроигрышным, что называется, при любом раскладе. ■

СТОИМОСТЬ САМОЛЕТА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ КУДА МЕНЬШЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ СТОИМОСТИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ, ЧЕМ, СКАЖЕМ, У ДОРОГОГО АВТОМОБИЛЯ

CARRE AVIATION

Everything else would be luxury

AIRCRAFT MANAGEMENT	МЕНЕДЖМЕНТ САМОЛЕТА
SALES AND ACQUISITION	ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ
INTERIOR DESIGN	ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА
CHARTER FLIGHTS	ЧАРТЕРНЫЕ РЕЙСЫ
FLIGHT OPERATION	ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ
COST ANALYSIS	АНАЛИЗ ЗАТРАТ

Оптимизация Ваших Инвестиций — Наша Забота

24/7 OPS TEL: +356 21338282 FAX: +356 21330061/ 33 SAN ROQUE, NO. 10 HUGHES HALLETT STREET SLEMA, SLM 3142 MALTA INFO@CARREAVIATION.COM WWW.CARREAVIATION.COM

ПОЛОСА ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

БЫСТРЫЙ РОСТ ЧИСЛА БИЗНЕС-ДЖЕТОВ СОПРОВОЖДАЛСЯ И АКТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕРМИНАЛОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ. И ХОТЯ ДАЖЕ В МОСКВЕ КОЛИЧЕСТВО БИЗНЕС-ТЕРМИНАЛОВ ВСЕ ЕЩЕ МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ ОДНОЙ РУКИ, ИХ СКОРОЕ ПОЯВЛЕНИЕ В РЕГИОНАХ ТАК ЖЕ ОЧЕВИДНО, КАК ДАЛЬНЕЙШЕЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ДЕНЕГ В СТОЛИЧНЫЕ АЭРОПОРТЫ. ФЕДОР МЕЛЬНИКОВ

БЫСТРЫЙ РОСТ В России деловая авиация по понятным причинам появилась только в начале 90-х годов прошлого века. До начала 2000-х рынок развивался, прибавляя, по оценке агентства Urcast Media, около 10% в год, однако оставался достаточно узким сегментом, в котором работало чуть больше десятка компаний.

В период активного привлечения денег в российскую экономику бизнес-авиация пережила буквально взлет. Вместе с количеством бизнес-джетов и вылетов росло и число отечественных терминалов деловой авиации. Бесспорным лидером среди них является Центр деловой авиации аэропорта Внуково, созданный в 2001 году. В настоящее время этот центр (чаще именуемый Внуково-3) принимает и обслуживает 95% рейсов бизнес авиации в Москве. Это крупнейший терминал частных самолетов не только в России, но и в Европе.

Единым оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково с 2004 года является компания «Виппорт». Первый существенный опыт работы с рейсами правительственных делегаций компания «Виппорт» обрела во время празднований, посвященных 60-летию Победы в Великой Отечественной войне. В аэропорт Внуково выполнялись 32 правительственных рейса с первыми лицами иностранных государств, 27 из них обслуживала компания «Виппорт».

Центр деловой авиации аэропорта Внуково модернизирован совсем недавно. Так, в сентябре 2006 года в Центре бизнес-авиации Внуково-3 введен в эксплуатацию новый пассажирский терминал площадью 7 тыс. кв. м. Его пропускная способность — 40 пассажиров в час. На первом этаже терминала расположены зоны вылета и прилета пассажиров, залы ожидания, оборудованы переговорные комнаты, два бара, мини-офис банка, а также магазин беспошлинной торговли.

На втором и цокольном уровнях терминала кроме офисных помещений комплекса бизнес-авиации размещаются представительства авиакомпаний, авиаброкеров, цех бортипитания, а также технические и служебные помещения. Была построена стоянка для автомобилей площадью 52 600 кв. м, а также оборудованный всем необходимым ангарный комплекс площадью 10 650 кв. м. Внуково-3 является на сегодняшний день крупнейшим среди существующих комплексов в других аэропортах России. Постановка воздушных судов в ангары на Внуково-3 возможна как на разовой, так и на постоянной основе — долгосрочная аренда. Компания «Виппорт» может организовать постановку ВС не только в ангарном комплексе Внуково-3, но и в ангарах на территории ВАРЗ-400 площадью 13 тыс. кв. м.

В плане расширения автостоянки и реконструкции части территории ВАРЗ-400 заложено строительство дополнительных ангарных площадей, в общей сложности около 50 тыс. кв. м. Из них 4 тыс. кв. м ангарного комплекса планируется выделить для организации базы технического обслуживания и склада запасных частей. Для укрепления лидирующих позиций Внуково-3 планирует в ближайшее время существенно развить инфраструктуру, значительно улучшая качество обслуживания. Запланированы следующие этапы развития: расширение автостоянки до 300 тыс. кв. м, строи-

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ АЭРОПОРТА ВНУКОВО, СОЗДАННЫЙ В 2001 ГОДУ, ПРИНИМАЕТ И ОБСЛУЖИВАЕТ 95% РЕЙСОВ ЧАСТНЫХ САМОЛЕТОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

тельство дополнительного ангарного комплекса и создание инфраструктуры для приема и обслуживания вертолетов. Кроме того, предполагается строительство дополнительного административного здания и создание центра технического обслуживания воздушных судов бизнес-класса.

ЗАПАДНЫЕ ВОРОТА С 2006 года международный аэропорт Шереметьево кардинально изменил ситуацию в отношении деловой авиации, создав дочернее предприятие, деятельность которого предусматривает координацию и решение вопросов деловой авиации в аэропорту. Приоритетной задачей ООО «Авиа Групп» было создание благоприятствующей обстановки и развитие инфраструктуры для увеличения объемов деловой авиации. Основным этапом стало возведение ангаров для технического обслуживания и хранения воздушных судов. Ангарный комплекс включил в себя полностью реконструированный ангар АНТЦ площадью 4,5 тыс. кв. м и новый ангар для хранения и технического обслуживания ВС деловой авиации площадью 9,5 тыс. кв. м с пристройкой и предангарной площадью на четыре места стоянки.

Следующим этапом стал проект по строительству бизнес-терминала. В настоящий момент завершается подготовка к началу строительства терминала деловой авиации, рассчитанного на пропускную способность до 75 тыс. пассажиров в год, что позволит вывести пропускную способность Шереметьево в области деловой авиации на новый уровень, обеспечив при этом международные стандарты качества обслуживания. Окончание строительства и ввод в эксплуатацию бизнес-терминала планируется на конец 2010 года и станет завершающим этапом глобального расширения инфраструктуры деловой авиации в международном аэропорту Шереметьево.

В дальнейшем «Авиа Групп» в рамках создания Центра деловой авиации в международном аэропорту Шереметьево планирует строительство центра по техническому обслуживанию ВС.

ПОСАДКА С СЕВЕРА В 2011 году планирует открыть на своей территории терминал деловой авиации аэропорт Пулково (Санкт-Петербург). На площадке в 10 га рядом с существующим грузовым терминалом аэропорт хочет разместить ангар, как минимум, на десять само-

летов. У терминала будет собственный перрон и выход на магистральную рулежную дорожку.

Инвестор для строительства аэропорта бизнес-авиации будет выбран на тендере, сроки и условия которого пока неизвестны, но никак не привязаны к срокам проведения инвестиционного конкурса на реконструкцию всего аэропорта.

Согласно генплану развития аэропорта, к 2015 году Пулково будет обслуживать более 10,2 млн пассажиров в год и еще 175 тыс. человек, пользующихся бизнес-рейсами. Прогноз пассажиропотока к 2025 году — 17 млн и 500 тыс. соответственно.

К примеру, в этом году к Петербургскому экономическому форуму в Пулково открылся сектор деловой авиации. В один из дней форума он обслужил 148 рейсов. Обычно аэропорт принимает не более 40 джетов в сутки, причем только с российских рейсов, поскольку там нет пограничного и таможенного поста. После их появления Пулково сможет принимать до 60–70 частных бортов в сутки.

Раньше о проектах строительства терминалов деловой авиации заявляли компания ПТК, планировавшая использовать под эти цели аэропорт Ржевка, и ЗАО «Техноспецсталь-Инжиниринг», выбравшее площадку военного аэродрома в Пушкине (Ленинградская обл.). Первая отказалась от проекта, предпочтя использовать территорию под строительство складского комплекса. А о судьбе проекта в Пушкине пока достоверных данных нет. Согласно первоначальному плану, объект пропускной способностью 6–90 рейсов в час планировалось сдать в 2010 году.

ВОЙНА ОТКЛАДЫВАЕТСЯ Пока в России не существует ни одного аэропорта для бизнес-авиации, а только терминалы в аэропортах общего назначения. В Шереметьево — терминал «Премьер», терминал «ЛУКОЙЛ-авиа» и выделенный в изолированную зону центр деловой авиации. В Домодедово — терминал «Авкома», также пассажиров деловой авиации обслуживает VIP-зал самого аэропорта. Во Внуково — терминал «Внуково-3» и два VIP-зала самого Внуково. Недостаточная развитость инфраструктуры не позволяет реализовать планам стать полноценным аэропортом деловой авиации Быково (35 км от Москвы по Рязанскому шоссе), отмечают аналитики. Частично к бизнес-аэропортам можно отнести Остафьево (Подольский район, базовый аэропорт «Газпромavia»),

однако он специализируется на перевозках сотрудников «Газпрома». Для сравнения: в США 15 тыс. аэродромов, из них только 500 обслуживают регулярные авиарейсы, а остальные — деловую авиацию.

Самый неожиданный вариант по созданию частного аэропорта предложил этой весной предприниматель Сулейман Керимов. На базе военного аэродрома в Кубинке владелец «Нафта-Москва» собирается создать первый в России аэропорт для бизнес-авиации. Если сейчас бизнес-перевозки между собой делят Внуково, Домодедово и Шереметьево, где располагаются всего лишь бизнес-терминалы, то «Нафта-Москва» уже создала под проект дочернюю структуру — ЗАО «Аэропорт Кубинка», а военную базу должны вывести к концу года.

«С территории аэродрома перебазировать все, что связано с военной авиацией, оставят только центр показа авиационной техники. Наше управление должно быть перебазировано в Липецк до 1 декабря 2009 года», — рассказал «Ъ» представитель 16-й воздушной армии. Он добавил, что в ближайшее время аэродром перейдет в управление ЗАО «Аэропорт Кубинка».

Согласно «СПАРК-Интерфаксу», ЗАО «Аэропорт Кубинка», зарегистрированное в Одинцовском районе, возглавляет Липатов Олег Юрьевич, компания на 100% принадлежит ООО «Нафта Москва (Кипр) Лимитед» и была зарегистрирована 12 марта 2008 года. Это произошло вскоре после того, как «Нафта-Москва» продала проект «Рублево-Архангельское» (Красногорский район, 300 га) президенту Бинбанка Михаилу Шишханову за \$5 млрд.

По оценкам экс-гендиректора авиакомпании бизнес-авиации «Аэрофлот-плюс» Сергея Колтовича, реализация такого проекта (строительство терминала, ангаров, закупка оборудования, чтобы аэропорт соответствовал международным требованиям) потребует нескольких сотен миллионов долларов, а с учетом решения транспортных проблем может составить и \$1 млрд. «Основным минусом аэродрома Кубинка является то, что он располагается в 40 км от МКАД по Минскому шоссе, которое славится пробками», — отмечает он. Эксперты напоминают, что сейчас сегмент деловой авиации упал сильнее других (в целом гражданские перевозки снизились за первый квартал на 21,4% относительно того же периода прошлого года) и нынешние потребности рынка вполне удовлетворяет Внуково-3. ■



ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ ТРЕБУЕТ К СЕБЕ ОСОБОГО ОТНОШЕНИЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

АЭРОПОНТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗА НАЗЕМНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ И ПассажиРОВ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ ОТВЕЧАЮТ СЛУЖБЫ АЭРОПОРТОВ. ИМЕННО ОТ ИХ РАБОТЫ ЗАВИСИТ, БУДУТ ЛИ СОБЛЮДЕНЫ КЛЮЧЕВЫЕ УСЛОВИЯ ЧАРТЕРНОЙ ПЕРЕВОЗКИ — ОПЕРАТИВНОЕ ПРОХОЖДЕНИЕ ВСЕХ ПОЛЕТНЫХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ И СВОЕВРЕМЕННАЯ ОТПРАВКА РЕЙСА. В РОССИИ КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС ДЛЯ РЕЙСОВ БИЗНЕС-АВИАЦИИ ДОСТУПЕН ЛИШЬ В СТОЛИЧНЫХ АЭРОПОРТАХ.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

ВЕЖЛИВЫЙ ТЕРМИНАЛ В Европе и США терминалы деловой авиации предусмотрены практически во всех крупных аэропортах. В России полноценной инфраструктурой для наземного обслуживания таких рейсов (Fixed Base Operator — так называют сервисные центры, отвечающие за их подготовку) располагают в основном аэропорты московского авиационного узла. Автономный терминальный комплекс для бизнес-рейсов пока есть только в аэропорту Внуково: под общим названием Внуково-3 здесь объединено несколько терминалов, самый новый из которых площадью 7 тыс. кв. м открылся в сентябре 2006 года. В конце 2010 года у него должен появиться конкурент — бизнес-терминал в Шереметьево площадью 5,5 тыс. кв. м с пропускной способностью до 75 тыс. пассажиров в год (его функции сейчас выполняет Центр деловой авиации, который находится в первом терминале). Аналогичный центр — «Авком-Д» — функционирует и в Домодедово. При этом в каждом аэропорту хэндлингом обслуживанием авиарейсов занимается одна компания-оператор — «Виппорт» во Внуково-3, «Авиа Групп» в Шереметьево, «Авком» в Домодедово. Отдельные залы деловой авиации есть в главном терминале петербургского Пулково и в ряде других крупных городов России, однако по уровню сервиса все они сильно отстают от столичных аэропортов. В регионах джеты ставятся на общий перрон рядом с рейсовыми самолетами, а пассажиры чартеров, как правило, приравниваются к пассажирам бизнес-класса регулярных рейсов: таможенный досмотр и паспортный контроль они должны проходить в порядке общей очереди в основном терминале, что сводит на нет все преимущества бизнес-чартеров как вида авиаперевозок. В большинстве случаев клиенты заказывают VIP-залы, где они смогут быстро и без очереди пройти все необходимые процедуры.

Оценивая качество сервиса в московских бизнес-терминалах, собеседники ВГ отмечают, что в целом он приближается к аналогичным услугам в европейских аэропортах. Аэропортовые службы оказывают полный комплекс услуг по наземному обслуживанию воздушных судов, который включает в себя: предоставление слотов и места в ангаре (с возможностью постоянного видеонаблюдения), обеспечение безопасной стоянки на перроне, заправку топливом, мойку самолета, химчистку салона и пр. Кроме того, Максим Федосов, заместитель гендиректора компании «Виппорт» по развитию и работе с клиентами, рассказал ВГ о планах открыть на базе Внуково-3 в партнерстве с компанией JetAviation первый в стране центр технического обслуживания судов деловой авиации (сейчас джеты летают на техосмотр в Хельсинки). Сотрудникам аэропорта также может быть поручено взять на себя функции хэндлинговых агентов — организовать заказ и доставку бортового питания, оказать визовую поддержку членам экипажа, разместить их в гостиницах и т. д.

Для VIP-пассажиров в аэропортах оборудованы залы ожидания, где они могут посмотреть свежую прессу, спутниковое телевидение, воспользоваться факсом и беспроводным доступом в интернет, провести время в баре или переговорной комнате. В Центре деловой авиации Шереметьево для них работает отдельная зона Duty Free и бутик эксклюзивной одежды, в Домодедово — детский уголок с игрушками. Впрочем, зоны общего пользования, в отличие от обычных аэропортов, в терминалах деловой авиации редкость. Скажем в действующем терминале Внуково в ожидании посадки группы пассажиров разводят по комнатам — пользователями частных самолетов не всегда хочется попадать на глаза коллегам-конкурентам.

В аэропорту VIP-пассажира встречает супервайзер, в обязанности которого входит контроль и координация всех предполетных процедур: от парковки личного транспорта клиента на аэропортовой стоянке до посадки на борт. Ему

приходится оперативно решать любые вопросы, организовывать необходимые процедуры в случае изменения маршрута или времени вылета и получать необходимые для этого разрешения. Паспортный, таможенный и предполетный досмотр пассажиры бизнес-джетов проходят в отдельном зале в ускоренном режиме: регистрация на рейс должна занимать в среднем от 15 до 30 минут. К трапу самолета их доставляют на машинах представительского класса. В перечень стандартных услуг, которыми клиент может воспользоваться в аэропорту, входит также возможность лично проконтролировать погрузку и выгрузку багажа, заказать зал для переговоров или банкет перед вылетом. В период бурного роста рынка бизнес-перевозок традиционными атрибутами чартерных рейсов стали ковровые дорожки и даже духовые оркестры. Маленькая, но показательная деталь: один наш коллега, вылетая частным бортом в Тюмень, забыл закрыть окно в машине на стоянке Внуково-3. Это обнаружила охрана и, связавшись с пассажиром, временно заклеила открытое окно пленкой от дождя.

Генеральный директор авиаброкера Jet Transfer Александр Евдокимов обращает внимание на то, что, в отличие от Европы и Америки, где сервис более демократичен и между пассажирами регулярных и чартерных рейсов стараются не делать различий, в России качество сервиса определяется понятием «VIP». Если на Западе клиентов бизнес-перевозчиков привлекает возможность быстро и с комфортом совершить перелет в любую точку мира, то российские пассажиры зачастую оказываются более требовательными и придирчивыми к уровню сервиса. Особенно это сказалось до кризиса. В условиях жесткой конкуренции сотрудники хэндлинговых компаний готовы на все, чтобы угодить важному клиенту, поэтому ассортимент услуг, которые пассажиры этой категории могут запросить, у нас гораздо шире. Как нам сообщили в пресс-службе Шереметьево, каждая заявка на получение эксклюзивной услуги рассматривается в индивидуальном порядке.

«В принципе любое пожелание клиента может иметь место и быть организовано нами, если оно не выходит за рамки требований соблюдения безопасности полетов и действующего законодательства», — объясняет исполнительный директор авиаброкерской компании «Бизнес Авиация» Алексей Кукса. О том, что обслуживание рейсов деловой авиации строится на принципе «любой каприз за ваши деньги», говорят и другие опрошенные ВГ участники рынка.

НЕОПРАВДАНЫЕ ОЖИДАНИЯ Тем не менее в практике всех опрошенных ВГ участников рынка были случаи, когда из-за сбоев в работе аэропортовых служб клиент оставался недоволен полетом. Чаще всего поводами для претензий становится слишком долгое оформление документов и задержка рейса. По словам Алексея Куксы, в зарубежных аэропортах время стоянки самолета для техобслуживания составляет 20–30 минут, включая заправку, а в России на это может уйти от 40 до 60 минут. «Часто пассажирам приходится проводить в терминале по 30–40 минут, а то и более, прежде чем их отправят на посадку в самолет», — продолжает он. — Сотрудники соответствующих служб аэропорта объясняют это либо большим количеством рейсов, либо сбоями в работе определенных служб, отвечающих за различные этапы подготовки самолета к вылету. А результат всегда один: пассажир недоволен данной ситуацией, а следовательно, недоволен работой компании-оператора, которая предоставила самолет, хотя на многие процессы оператор повлиять не может».

В докризисные годы, когда, по выражению Александра Евдокимова, «олигархи буквально в очереди стояли на регистрацию в бизнес-терминале», задержки рейсов стали обычным явлением. Аэропорты, оказавшиеся не готовыми

к бурному росту рынка бизнес-перевозок, захлебнулись в потоке рейсов и с трудом разгружали взлетно-посадочные полосы для бизнес-джетов. «Нашим клиентам часто пришлось подождать своего вылета. Были случаи, когда рейс должен был вылететь, например, в 15.30, клиент приехал вовремя и, уже сидя в самолете, ждал еще полчаса, пока дадут слот», — вспоминает господин Евдокимов. — Это прокол конкретных служб терминала: если тебе гарантируют вылет в 15.30, но заставляют ждать еще полчаса, значит, терминал не смог вписать тебя в расписание рейсов». В экстренных случаях самолет, идущий на посадку в один московский аэропорт, даже могли отправить в другой, менее загруженный. Разразившийся финансовый кризис остудил рынок, количество бизнес-рейсов в сутки заметно сократилось, и терминалы вернулись в свой обычный режим работы.

Впрочем, подобные форс-мажоры происходят и в зарубежных терминалах. Алексей Кукса приводит в пример случай, происшедший в миланском аэропорту Мальпенса. Пассажиры бизнес-джета прибыли на регистрацию к назначенному времени, но сотрудники аэропорта, вместо того чтобы оперативно оформить документы и разрешить посадку, препроводили их из бизнес-терминала в терминал для регулярных рейсов, где они прошли тщательную процедуру досмотра и паспортного контроля. Затем пассажиров отвезли в другое крыло аэропорта для прохождения таможенного контроля и только после этого вернули в бизнес-терминал, откуда уже отправили на посадку. «Все это заняло около часа и изрядно потрепало нервы клиентам. Позднее руководитель службы, отвечающий за функционирование бизнес-терминала, объяснил, что в тот момент были напряженные отношения между службами основного терминала, погранично-таможенного контроля и бизнес-терминала. Наши пассажиры и мы стали заложниками сложных взаимоотношений между этими структурами», — подытоживает господин Кукса.

Неоднократно форс-мажорные ситуации происходили по оплошности служб аэропорта. Алексей Маляревич, генеральный директор компании «Авиационный чартерный сервис», вспоминает инцидент, когда за несколько минут до вылета обнаружилось отсутствие противообледенительной жидкости. Имели место случаи, когда самолет пригоняли на другую стоянку, а сотрудники терминала теряли документы пассажиров. Классическое для регулярных авиаперевозок ЧП — потерю багажа — вспоминает президент авиакомпании Jet2000 Леонид Кошелев. Однажды в аэропорту случайно оставили чемодан VIP-пассажира с редкими и жизненно важными лекарствами, и компании пришлось за свой счет отправлять борт обратно.

Любопытную историю из личной практики рассказал ВГ Александр Евдокимов. В период праздников и знаковых международных мероприятий (саммитов, выставок, спортивных состязаний) пассажиропоток в аэропортах увеличивается в разы, и маршруты многих рейсов зачастую совпадают. В один из таких дней порядка десятки бортов должно было вылететь в Женеву, два рейса — один за другим, с минимальным интервалом между ними, причем для первого был заказан малогабаритный бизнес-джет, а для второго — борт побольше. В аэропорту произошла путаница: на большом джете улетели пассажиры, заказавшие маленький самолет, что стало поводом для громкого скандала. По словам господина Евдокимова, такое на его памяти случилось дважды и оба раза ошибку списали на слишком большое количество полетов.

Иногда клиенты бизнес-перевозчиков становятся жертвами недобросовестной работы сотрудников хэндлинговой компании, последствия которой выясняются лишь в аэропорту. Один из собеседников ВГ рассказал о том, как рос-

сийские пограничники отказались принимать к оформлению рейс, следовавший из Ларнаки (Кипр) в Омск, по той причине, что пилоты — американские граждане — не имели российских виз. Пассажирам джета пришлось прождать десять часов, пока авиаброкер, с которым у них был заключен договор, подыскивал другой самолет с русским экипажем. Сотрудничество с компанией-оператором, почему-то не позаботившейся об оформлении виз пилотам, брокер решил не продолжать.

МОНОПОЛИЯ НА ОПОШНОСТЬ «Чтобы терминал заплатил штраф за какой-то свой прокол — такого не бывает!» — уверяет Александр Евдокимов. Даже если в срыве рейса очевидно виноваты аэропортовые службы, привлечь их к ответственности практически невозможно. По признанию представителей бизнес-перевозчиков, в подобных ситуациях они предпочитают улаживать конфликт самостоятельно, боясь испортить отношения с аэропортом.

«В системе взаимодействия компании-оператора и аэропорта часто первая выступает в роли зависимого субъекта, и при нарушении аэропортом своих обязательств ей очень трудно на него воздействовать», — сетует Алексей Кукса. — Можно сменить аэропорт вылета, но когда он один или является популярным аэропортом среди клиентов, то альтернатив нет. У аэропорта возникает своего рода монополия, и со многими моментами компании приходится мириться».

На проблему монополизма аэропортов обращает внимание и Леонид Кошелев. По его словам, российской деловой авиации недостает грамотного госрегулирования, опыт которого можно позаимствовать у Америки. В США национальным законом запрещено эксплуатировать аэропорт, где нет как минимум двух конкурирующих предложений по обслуживанию частных самолетов. В Европе деятельность бизнес-терминалов также регулируется антимонопольным законодательством. В России же ситуация обратная: доверяя наземное обслуживание чартерных рейсов единственному оператору, аэропорты начинают диктовать правила игры другим участникам рынка. Соответственно, и цены на аэропортовый сервис в Москве в три-четыре раза выше, чем в Европе, добавляет господин Кошелев.

Отчасти смирение перевозчиков объясняется сложной схемой договорных отношений между игроками рынка. Договор на обслуживание бизнес-рейсов обычно заключается между аэропортом и авиакомпанией, в то время как заказчик вступает в договорные отношения с авиационным брокером. В случае претензий со стороны клиента добиться какой-либо компенсации от аэропорта довольно проблематично. Такие прецеденты эксперты не припомнят, зато не задумываясь перечисляют обратные случаи, когда авиакомпания выплачивали штраф аэропорту, например, за разлив топлива.

«Очень много приходится сил тратить на то, чтобы заполучить заказчика, а терять их приходится по причинам, которые от нас не зависят. В том числе и по причине плохого обслуживания в аэропортах», — подытоживает Алексей Маляревич. ■

В США НАЦИОНАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ ЗАПРЕЩЕНО ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ АЭРОПОРТ, ГДЕ НЕТ КАК МИНИМУМ ДВУХ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ЧАСТНЫХ САМОЛЕТОВ

ВЕРТОЛЕТЫ СТАНОВЯТСЯ ЛЕГЧЕ

В РОССИИ ТРАДИЦИОННО РАЗВИВАЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО СРЕДНИХ И ТЯЖЕЛЫХ ВЕРТОЛЕТОВ, ТОГДА КАК В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СПРОС СМЕСТИЛСЯ В СТОРОНУ ЛЕГКИХ МАШИН. РОССИЙСКИЕ ЗАВОДЫ НЕ СМОГЛИ ВОВРЕМЯ ПРЕДЛОЖИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ВЕРТОЛЕТЫ ЛЕГКОГО КЛАССА, СООТНОСИМЫЕ ПО ЦЕНЕ И КАЧЕСТВУ С ИНОСТРАННЫМИ АНАЛОГАМИ. ПЕТР МИРОНЕНКО

ОТ ВИНТА Во всем мире легкие вертолеты (по российской классификации к ним относятся машины со взлетной массой не более 3,5 тонны) — самые востребованные. По данным управляющей компании «Вертолеты России» (дочерняя компания холдинга «Оборонпром», принадлежащего госкорпорации «Ростехнологии»; управляет всеми крупными вертолетными заводами в стране), около 70% мирового вертолетного парка составляют машины этого класса. В России ситуация обратная: легкие вертолеты занимают всего 8% парка, средние (до 10 тонн) — еще 22%, а доминируют тяжелые вертолеты, составляющие около 70% парка. Это объясняется спецификой советской вертолетной промышленности, для которой безусловным приоритетом было производство машин среднего и тяжелого класса, востребованных армией.

По июньским оценкам компании Jet Transfer, в 2010–2014 годах потребность российского рынка в легких вертолетах составит 370 машин (в средних и тяжелых — 120 и 15 соответственно), из них 80% закажут частные, корпоративные и коммерческие эксплуатанты. Так, компания Eurocopter рассчитывает продать в России в ближайшее время 400–500 машин, причем большинство из них — легкие одно- и двухмоторные вертолеты. «Легкие вертолеты — самый востребованный сегмент в России сейчас», — говорит представитель Eurocopter. «Мы связываем большие надежды с ростом спроса на легкие вертолеты на российском рынке», — подтверждает представитель американской Bell Helicopters.

Важным механизмом стимулирования роста продаж новых легких вертолетов на российском рынке станет сокращение парка, построенного еще в Советском Союзе, устаревшего и выработавшего ресурс, отмечает председатель правления Ассоциации вертолетной индустрии Михаил Качков. Советская промышленность производила две основные модели легких вертолетов — Ка-26 с поршневым двигателем (изготовлено более 800 штук) и самый массовый в СССР газотурбинный Ми-2 (более 5,4 тыс. штук), производившийся по лицензии в Польше в рамках СЭВ. Обе модели были спроектированы в 1960-х годах, производство Ка-26 было прекращено еще в 1977 году, а Ми-2 — в 1992 году. Ка-26 уже почти не используется: в России на начало 2009 года в эксплуатации осталось 26 машин. Ми-2, по данным ГосНИИГА, на начало года эксплуатировалось 135 штук. Но, как отмечает гендиректор авиакомпания УТАir (крупнейшего эксплуатанта вертолетов в России) Андрей Мартиросов, после ряда катастроф Ми-2 авиационные власти существенно уменьшили диапазон использования вертолета, запретив осуществлять на нем коммерческие пассажирские перевозки, а для корпоративных перевозок ограничив количество сопровождающих (представителей заказчика) двумя пассажирами. Впрочем, гендиректор УТАir указывает, что Ми-2 и до этого не был основным легким вертолетом на рынке: значительную часть работы легких вертолетов выполняли тяжелые Ми-8 (например, в парке УТАir 118 таких машин). «Это действительно лучший в истории вертолет по соотношению цена-качество, и российские заказчики привыкли существенно недоплачивать, летая на 22-местном Ми-8 и платя за полет столько же, сколько и за полет на западном 4–5-местном вертолете», — говорит господин Мартиросов. Та-

кая доступность предопределила еще один перекос рынка: новые западные легкие вертолеты вступают в ценовую конкуренцию с Ми-8, предоставляющим больше возможностей за те же деньги. Правда, в последние несколько лет эффективность эксплуатации Ми-8 существенно снизилась, отмечает гендиректор УТАir. Выросли цены на запчасти, запасы которых, оставшиеся еще с советских времен, иссякают. Кроме того, с ростом цен на авиатопливо Ми-8, который расходует больше 600 кг топлива в час, стало невыгодно использовать на тех работах, которые могут выполнять легкие вертолеты, потребляющие не более 150–200 кг топлива.

Но возникшей на рынке хорошей конъюнктурой смогут воспользоваться не российские, а западные производители. «Западные вертолеты имеют целый ряд преимуществ, в частности развитый вторичный рынок и системы послепродажной поддержки. В этом году мы можем сказать, что наши заказчики с большим объемом мониторинговых полетов сделали выбор в пользу западных моделей», — констатирует Андрей Мартиросов.

Сейчас доля иностранных вертолетов в российском парке не превышает 10%. По официальным данным, на начало 2009 года в России эксплуатировалось 326 иностранных вертолетов (весь российский парк насчитывал 2370 вертолетов). Почти две трети из них приходится на самые легкие одномоторные поршневые вертолеты американской компании Robinson (188 вертолетов модели R44 и 6 — модели R22). Спрос на машины этого класса, в котором Robinson фактически является монополистом (порядка 90% мирового рынка), стремительно растет с 1990-х годов: еще десять лет назад в мире каждый год продавалось 300–350 вертолетов этого класса, но уже в 2004 году Robinson продала 742 машины, а в 2008-м — 893. В самой компании рост продаж в последние годы связывают с новой моделью R44 Raven II, представленной в 2002 году. В России продается много вертолетов Robinson, что объясняется низкой ценой этих машин (в зависимости от комплектации — 15–25 млн рублей) и простотой в обслуживании.

В более дорогом сегменте легких вертолетов с газотурбинным двигателем в России сейчас лидирует продукция франко-немецкого Eurocopter, который является подразделением европейского концерна EADS. На начало 2009 года в России эксплуатировалось 63 вертолета Eurocopter, его ближайших конкурентов, американских Bell и MD Helicopters, — 18 и 13 машин соответственно, а вертолетов итальянско-британской AgustaWestland, которая в мире занимает четвертое место, — 7. Eurocopter предлагает максимально широкую линейку в сегменте легких вертолетов — сразу

пять моделей: EC120B (взлетная масса 1,8 тонны), AS350 B2/B3 (2,5–2,8 тонны), AS 355 NP (2,8 тонны), EC130 B4 (2,8 тонны) и EC135 (2,9 тонны). Eurocopter первым из западных производителей заинтересовался российским рынком: в 1994 году он выиграл первый тендер МЧС РФ на поставку вертолетов (четыре машины), а в 1996 году открыл в России свой офис. В компании рассчитывают на рост продаж за счет частных и корпоративных потребителей. «Их количество стремительно растет; обычно они начинают с поршневых вертолетов, а затем переключаются на газотурбинные. Количество поршневых машин в России растет очень быстро, и мы ожидаем существенного роста спроса на наши машины», — говорит представитель Eurocopter. Без учета поршневых вертолетов, Eurocopter оценивает свою долю на российском рынке легких одномоторных вертолетов в 90%.

СБРОС ВЕСА Специализация отечественного вертолетостроения на производстве тяжелых и средних машин привела к тому, что у российских заводов до середины 2000-х годов не было ни одной современной модели, которая вышла бы в серийное производство. Сейчас продуктовая линейка «Вертолетов России» представлена тремя моделями: Ка-226/Ка-226Т, «Ансат» и Ми-34С2 («Салсан»). Ка-226 (взлетная масса 3,4 тонны) был разработан на основе Ка-26 по заказу МЧС. «Вертолеты России» позиционируют его как уникальную машину модульной конструкции: как и Ка-26, вертолет представляет собой «летающее шасси» со сменным модулем-кабиной, которую можно заменить на другую за два-три часа. Это позволяет одному вертолету решать разные задачи. Серийное производство Ка-226 началось в 2002 году, построено 19 машин, которые эксплуатируют МВД и ФСБ. Сейчас испытания проходит модифицированный вариант вертолета — Ка-226Т, способный летать на больших высотах, а потому более приспособленный для работы в горных регионах. Ка-226Т совершил первый полет, достигнув высоты 7 тыс. м, причем в «Вертолетах России» утверждают, что это не предел. В компании рассчитывают завершить испытания Ка-226 и сертифицировать вертолет до конца 2010 года и надеются, что первым крупным заказчиком могут стать индийские ВВС, в чьем тендере на поставку легкого вертолета участвует эта модель.

Вторая модель, дошедшая до мелкосерийного производства, — «Ансат», спроектированный в 1990-е годы на Казанском вертолетном заводе. «Ансат» по взлетной массе (3,3 тонны) почти аналогичен Ка-226 — его отличительной особенностью является то, что он может перевозить относительно большое для этого класса вертолетов количество

пассажиров — десять человек. Производство «Ансата» началось в 2004 году, поставлено 19 машин, из них 5 — в Южную Корею. «Ансат-У» выиграл тендер Минобороны на поставку учебных вертолетов, его испытания завершатся в конце 2009 года. В планах «Вертолетов России» на ближайшие годы — производство 10–15 «Ансатов» в год.

«Ансат» и Ка-226 имеют примерно одинаковую взлетную массу и по западным стандартам выходят за рамки сегмента легких вертолетов (класс FAR 29, взлетная масса 2,7–9 тонн). В более легком классе FAR 27 (до 2,7 тонны) у российских производителей серийных машин сейчас нет. Только недавно «Вертолеты России» представили новый вертолет Ми-34С2 («Салсан») со взлетной массой 1450 кг, разработанный в основном для первоначального обучения пилотов, медико-эвакуационных целей и мониторинга местности. Ми-34С2, серийное производство которого должно начаться в четвертом квартале 2011 года на заводе «Прогресс», получил газотурбинный двигатель Arrius2F французской компании Turbomeca (она же поставляет двигатели для Ка-226Т), который гендиректор «Вертолетов России» Андрей Шибитов называет «очень надежным, с весьма достойными технико-экономическими параметрами».

ПОИСК ПРОПАВШИХ ПАССАЖИРОВ

«Кризис, конечно, ударил по российскому рынку легких вертолетов — это стало очевидным в последнем квартале 2008 года. Отмена заказов не было, но из-за возникновения финансовых трудностей у некоторых клиентов мы столкнулись с переносом сроков поставок, хотя в первом полугодии они все же забрали свои машины», — говорят в Eurocopter. «Как и все авиастроительные компании, мы видим, что наши потребители стали более консервативными в принятии решений», — подтверждают в Bell. Ничего удивительного, говорит Андрей Мартиросов: основные корпоративные пользователи вертолетов в России — нефтегазовые компании, которые сильно урезали инвестиционные программы, вследствие чего снизился объем вертолетных работ — в среднем по рынку на десятки процентов. В Eurocopter по итогам 2009 года ожидают небольшого снижения числа заказов на легкие вертолеты, а также новых переносов сроков заказов или даже их отмены. Заказов по госконтрактам это коснется в меньшей степени, а вот количество коммерческих и корпоративных заказов спрогнозировать будет трудно, признают в компании. Однако все производители надеются на то, что пауза, связанная с кризисом, после его окончания даст рынку новый импульс к росту. «Объем заказов снижается, но в то же время кризис создает огромный отложенный спрос: когда экономика стабилизируется, замороженные проекты будут возобновлены и спрос превысит даже цифры 2007–2008 годов», — говорят в Eurocopter. В «Вертолетах России» тоже видят формирование отложенного спроса и прогнозируют дополнительный рост спроса в послекризисное время: как отмечают в компании, 80% заказчиков приобретают новый вертолет на замену старому, так что при дефиците средств заказчик может без существенного изменения планов отложить покупку новой техники. Российским производителям, чьи модели еще не до конца готовы к полноценному выводу на рынок, это может сыграть на руку. ■



ВЕРТОЛЕТ EUROCOPTER 130 B4 СТОИТ ОКОЛО €2 МЛН., НО АНАЛОГА ЕМУ У РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕТ

ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ ВЕРТОЛЕТОВ В РОССИЙСКОМ ПАРКЕ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 10%. НА НАЧАЛО 2009 ГОДА В РОССИИ ЭКСПЛУАТИРОВАЛОСЬ 326 ИНОСТРАННЫХ ВЕРТОЛЕТОВ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

НБАА: 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 готовятся 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 котят, 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 статистику 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 статки 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 статки 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 хэндлинг-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 скупались, 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 полчасика. 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



НА ЖЕНЕВСКОЙ ВЫСТАВКЕ EBACE ЭКСПОНИРУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 60 САМОЛЕТОВ

REUTERS



Каждому своё время и место.....

С услугой «Мобильный ассистент» для Вас больше нет проблем со звонками в неподходящий момент

- Подключите услугу и установите параметры приёма звонков с учётом Вашего графика
- Задайте переадресацию звонков с Вашего мобильного телефона на рабочий телефон, к секретарю или домой
- Группируйте контакты и устанавливайте правила соединения с каждой группой
- Комбинируйте переадресацию и автоответчик — и Вы не пропустите ничего важного, даже если очень заняты

У нас есть новые решения для Вашего бизнеса

www.megaфон.ru

 0555

Подробности в офисах продаж и обслуживания
и на сайте www.megaфон.ru. На правах рекламы.



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя