

«НЕ ЛЮБИТ НАРОД САМОЛЕТЫ, В КОТОРЫХ НАДО СГИБАТЬСЯ»

ОАО «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО» (ИФК) ПРОДВИГАЕТ НА МЕСТНЫЙ РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ СВОЙ БИЗНЕС-ДЖЕТ АВJ НА БАЗЕ АН-148. О ПРОГРАММЕ АВJ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОЙ АВИАТЕХНИКИ НА РЫНКЕ ВГ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ ИФК АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ.



АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ,
ДИРЕКТОР
ПО МАРКЕТИНГУ
И ПРОДАЖАМ ИФК

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете рынок бизнес-авиации в России?

АНДРЕЙ ЛЕБЕДИНЕЦ: Российский рынок бизнес-авиации растет очень серьезными темпами, порядка 40% в год. Его емкость колоссальна, например, по сравнению с ростом ВВП. Если рост ВВП оценивается в 7–9% по разным годам, а рынок перевозок коммерческими самолетами — в 15–18%, то на этом фоне рост объема перевозок бизнес-авиацией действительно впечатляет. Например, если в

количественном выражении в 2006 году на рынке российских бизнес-перевозок существовало порядка 300 воздушных судов, то за два года это количество выросло в геометрической прогрессии. Таким образом, парк в данном сегменте рынка российской бизнес-авиации превысил парк, обслуживающий в совокупности Францию и Германию.

ВГ: Как российский рост соотносится с общемировой тенденцией?

А. Л.: В целом в мире наблюдается общая тенденция роста перевозок бизнес-авиацией. Особенно производители обращают внимание на рынок России, Индии, Китая,

Бразилии. Эти страны даже выделены в отдельную группу — BRIC. Их особенность — обширные территории и повышенные требования к комфорту со стороны потребителей, например требования к достаточно большому объему пассажирской кабины. Поэтому зайти на эти рынки с малыми самолетами типа Eclipse достаточно проблематично. Ну не любит у нас народ летать самолетами, в которых надо сгибаться!

ВГ: Каковы перспективы российской авиатехники на рынке деловой авиации?

А. Л.: Из российских самолетов в нашей стране эксплуатируются в основном машины, переделанные из коммерческих воздушных судов. Больше всего используются Як-40, Як-42 и Ту-134, не больше пяти Ту-154 и единицы Ил-62. Причем Ту-134 постепенно уходят с рынка по причине своей топливной неэффективности. Крупные корпорации заменяют их иномарками. Например, самолетами Bombardier или Challenger. Также за границу уже не летают Як-40. Их основной минус — малая скорость, небольшая дальность полета и топливная неэффективность. Хотя салон самолета достаточно комфортен. Сегодня сложилась ситуация активного наращивания парка бизнес-авиации за счет самолетов иностранного производства — компаний Bombardier, Embraer, Gulfstream. У крупных корпораций тенденция такая: клиенты предпочитают переходить на все большие размеры пассажирского салона.

ВГ: ИФК вместе с Воронежским авиазаводом объявляла о запуске проекта Antonov Business Jet (ABJ) на базе серийного Ан-148. На каком она этапе?

А. Л.: Как только произошли сертификация самолета Ан-148 и запуск его в серийное производство на ВАСО, ИФК совместно с заводом и разработчиком — АНТК «Антонов» — запустила программу АВJ. Эта разработка не подразумевает только переоборудования пассажирского салона. В случае с АВJ доработки типового проекта Ан-148 ведутся по увеличению дальности полета, автономности эксплуатации, комфорту в части шумоизоляции салона и многих других особенностей. Дальность полета Ан-148 увеличена до 7 тыс. км, комфорт достигается за счет увеличенного объема пассажирской кабины и дополнительной шумоизоляции. Кроме того, это российский продукт, который не надо финансировать через офшорные компании, как это делается в случае с иномарками. При эксплуатации в России его не нужно растаможивать, что значительно снижает стоимость. Первый АВJ будет передан в 2009 году (это будет корпоративный самолет ОАК или ИФК. — **ВГ**). Начиная с 2010 года мы планируем поставлять от трех до пяти АВJ в год нашим заказчикам и в ближайшие пять лет продать 20 самолетов этой модификации. Причем в данном случае мы говорим о коммерческом рынке. В то время как такой самолет крайне необходим и различным федеральным и региональным органам государственной власти с целью повышения эффективности их деятельности в части мобильности передвижения по стране. Этот сегмент можно назвать административно-деловым уровнем, с которым мы также ведем активную работу, например с губернаторами и управлением делами президента РФ.

ВГ: Какова каталожная стоимость АВJ?

А. Л.: АВJ находится в сегменте между Challenger 850 и Bombardier Global 5000, то есть АВJ перемещается со скоростью 850 км/ч на дальность 7 тыс. км, при этом имеет больший, чем у ближайших конкурентов, объем пассажирского салона. Стоимость Challenger 850 начинается от \$29 млн, Global — от \$40 млн. Соответственно, стоимость АВJ находится между ними, с нижним ценовым пределом порядка \$33 млн.

ВГ: Сколько времени на рынке продержатся, по вашим оценкам, Ил-96-300 и Ту-204 в бизнес-версиях?

А. Л.: Что касается самолетов Ил-96-300 в VIP-модификации — эта версия самолета производится исключительно по спецзаказу, а не серийно, как планируется с АВJ. Например, для управления делами президента РФ мы построили два таких лайнера. Кроме того, на Кубе правительством этой страны также эксплуатируется один такой самолет, который мы экспортировали в 2005 году. Самолеты такого класса могут быть востребованы, и мы готовы их поставлять, но в исключительных случаях. Что касается самолета Ту-204, то он не сертифицирован как отдельная серийная бизнес-версия, поэтому строится в единичных экземплярах. Например, в настоящий момент один из крупнейших российских банков заказал один Ту-204VIP на ульяновском «Авиастар-СП» путем переоборудования серийного пассажирского самолета. Мы в этом проекте не задействованы. Кроме того, серийность производства бизнес-версии этих самолетов вызывает сомнения.

Интервью взял АНТОН ЛИСТИН

THE FIRST FIRST CLASS



ВНУКОВО-3
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
ТЕЛ.: +7 495 66 100 66
WWW.FLYVELVET.COM



ВСЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЧАСТНОГО САМОЛЕТА ПО ЦЕНЕ ОДНОГО КРЕСЛА

БАРХАТНАЯ ОСЕНЬ



МОСКВА
ВНУКОВО-3

LONDON
BIGGIN HILL



МОСКВА
ВНУКОВО-3

DUBAI
EXECUJET TERMINAL



МОСКВА
ВНУКОВО-3

CANNES
MANDELIEU



МОСКВА
ВНУКОВО-3

COURCHEVEL
CHAMBERY



МОСКВА
ВНУКОВО-3

GENEVE
TAG AVIATION TERMINAL