

МАЛО И ДОРОГО

ХОРОШИЙ САМОЛЕТ ДОЛЖЕН ХОРОШО ЛЕТАТЬ, И ТОЛЬКО. УСПЕШНЫЙ САМОЛЕТ ДОЛЖЕН ЕЩЕ И ХОРОШО ПРОДАВАТЬСЯ. ХОРОШИЕ САМОЛЕТЫ НЕ РЕДКО СУЩЕСТВУЮТ В ОДНОМ-ДВУХ ЭКЗЕМПЛЯРАХ. УСПЕШНЫЕ ПРОДАЮТСЯ СОТНЯМИ И ЗАЧАСТУЮ ОСТАЮТСЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ ДЕСЯТКИ ЛЕТ.

АЛЕКСЕЙ КОРОЛЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА JET, ДЛЯ ВГ «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, СИЛЬНЕЕ... Считать лидеров рынка можно по-разному. Первый — самый простой вариант — это выделить в общем ряду самолетов с газотурбинными (турбовентиляторными и турбовинтовыми) двигателями те модели, которые опережают своих собратьев по числу поставок. Однако не следует забывать и о том, что глобальный рынок самолетов бизнес-авиации достаточно сильно сегментирован и состоит из серьезно отличающихся друг от друга классов машин. В каждом классе можно дополнительно выделить собственных лидеров — самый продаваемый дальний бизнес-джет, например, или турбовинтовой самолет, или бизнес-джет среднего класса и т. п. Однако мы все же, пожалуй, остановимся на абсолютных лидерах. Десять бестселлеров, по данным компании Jetnet LLC, по предварительным итогам первого полугодия текущего года представлены в таблице.

Из нее видно, что в лидерах достаточно много турбовинтовых моделей, в процентном отношении они удерживают долю в 44%, в общем зачете лишь совсем немного уступая реактивным машинам. Такое было трудно представить еще года два назад, когда бум рынка поднимал бизнес-джеты на немыслимую высоту, а турбовинтовой сектор рынка рос хоть и стабильно, но гораздо более скромными темпами. Однако неспешный рост оказался

дальний бизнес-джет в десятке лидеров — французский Falcon 7X и представитель канадского авиапрома Global Express XRS занимают соответственно шестую и восьмую строчки списка. А вот типичный представитель реактивных служебных самолетов среднего класса Hawker 900XP замыкает список.

Большинство в списке лидеров продаж — самолеты с двух противоположных полюсов спектра рынка. Дальнебойные и дорогие и небольшие, с меньшей стоимостью. Дело в том, что средний класс отличается особым разнообразием предложения — отдельных моделей в нем гораздо больше. Потому и цифры поставок в пересчете на конкретный тип не достигают столь значительных результатов. С другой стороны, именно средние бизнес-джеты наиболее заметно пострадали из-за резкого падения спроса в 2008–2009 годах.

ДОГНАТЬ БРАЗИЛИЮ Несмотря на глобальный характер рынка деловой авиации, мировые списки самолетов-бестселлеров могут довольно заметно отличаться от списков локальных. Например, среди лидеров верхние строчки рейтинга за первое полугодие 2010 года занимает несколько турбовинтовых моделей — Cessna Grand Caravan и Pilatus PC-12. А вот в России они не про-

CESSNA GRAND CARAVAN — ЗАНИМАЕТ ТРЕТЬЕ МЕСТО В РЕЙТИНГЕ МИРОВОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ. САМОЛЕТ РАССЧИТАН НА ПЕРЕВОЗКУ 6–14 ПАССАЖИРОВ НА РАССТОЯНИЕ ДО 1900 КМ. КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ 341 КМ/Ч. КАТАЛОЖНАЯ СТОИМОСТЬ — \$2,01 МЛН



подкреплен гораздо более устойчивым фундаментом, и недавняя экономическая турбулентность обошлась с «турбопропами» гораздо мягче.

Первое место занял новый легкий бизнес-джет Phenom 100 бразильской авиастроительной корпорации Embraer — его новизна и привлекательная стоимость (\$3,25 млн), по-видимому, и обеспечили ему такую популярность. Две следующие строчки рейтинга занимают одновинтовые «турбопропы» — швейцарский Pilatus PC-12 и американский «летающий пикап» Cessna Grand Caravan. Довольно высокую позицию занимает и представитель верхнего ценового сегмента — икона гламура «дальнебойный» Gulfstream G550, и он не единственный

НЕСМОТЯ НА ПОЧТИ ТРЕХКРАТНОЕ ОТСТАВАНИЕ ПО ЧИСЛУ МИЛЛИАРДЕРОВ, БРАЗИЛИЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДЕСЯТЬ РАЗ ОБОШЛА РОССИЮ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОСТАВОК СЛУЖЕБНЫХ САМОЛЕТОВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2010 ГОДА

↑ ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

даются. Пока у нас крепко верхний ценовой сегмент — в моде самые-самые большие и дорогие бизнес-джеты. И это объясняется не только особенностями широкой русской души, но и некоторыми объективными причинами. Большая часть полетов внутри России и за рубежом выполняется на расстояния свыше 1,5–2 тыс. км, что не под силу самолетам небольшой размерности.

По данным Jetnet LLS, в первом полугодии лишь два новых самолета обрели владельцев из России. Это дальнемагистральные Gulfstream G550 и Falcon 900EX EASy.

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ САМОЛЕТЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2010 ГОДА	
МОДЕЛЬ САМОЛЕТА	ПРОДАНО БОРТОВ
PHENOM 100	43
PILATUS PC-12	32
CESSNA GRAND CARAVAN	30
CESSNA CITATION MUSTANG	22
GULFSTREAM G550	18
FALCON 7X	17
SOCATA TBMB50	16
GLOBAL EXPRESS XRS	13
KING AIR 350 / PIPER MERIDIAN	12
HAWKER 900XP	11

ДАННЫЕ: JETNET LLC.



PILATUS PC-12 — ЛЕГКИЙ ОДНОВИНТОВЫЙ САМОЛЕТ ПРОИЗВОДСТВА ШВЕЙЦАРСКОЙ КОМПАНИИ PILATUS AIRCRAFT. ВТОРОЙ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ В МИРЕ. РАССЧИТАН НА ПЕРЕВОЗКУ 6–9 ПАССАЖИРОВ НА РАССТОЯНИЕ ДО 2913 КМ. КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ 519 КМ/Ч. КАТАЛОЖНАЯ СТОИМОСТЬ — \$4,37 МЛН

Впрочем, сложность учета реальных поставок российским владельцам — не секрет, что реальные российские владельцы, как правило, регистрируют самолеты на офшорах, — позволяет с определенной степенью уверенности предположить, что это далеко не полный список приобретенных нашими соотечественниками самолетов.

Если же для сравнения мы возьмем соседа России по четверке БРИК Бразилию, то разница в приоритетах окажется очевидной. Динамично развивающаяся латиноамериканская страна обладает рядом близких и понятных нам черт — большая территория, неразвитая транспортная инфраструктура и т. п. Но и только — несмотря на почти трехкратное отставание по числу миллиардеров, Бразилия более чем в десять раз обошла Россию по количеству поставок служебных самолетов в первой половине 2010 года — 27 единиц. Надо заметить, что развивающаяся страна по этому показателю обогнала даже Канаду, в которую было поставлено только 18 самолетов.

Кроме того, в бразильских поставках доминируют средний и легкий сегменты, то есть рынок служебной авиации развивается более равномерно: список самолетов содержит модели практически классов — от турбовинтовых Cessna Grand Caravan, особо легких Phenom 100, средних Gulfstream G200 до дальних Gulfstream G550, Falcon 7X и бизнес-лайнера Lineage 1000.

Сравнение парков воздушных судов деловой авиации России и Бразилии также не слишком радует. Они соот-

носятся как 134 и 1156 соответственно. Отличие на порядок, даже если принять во внимание альтернативную оценку российского парка, по которой он насчитывает более 300 самолетов. Другое дело, что основу контролируемого российскими гражданами парка служебных машин составляют более дорогие и престижные самолеты большого и дальнего классов, а нижняя граница проходит по машинам верхне-среднего класса. Легкие реактивные и турбовинтовые самолеты пока еще редкое явление в России. В Бразилии же, наоборот, высок удельный вес именно небольших турбовинтовых машин, более утилитарных, универсальных и экономичных.

Развитие бизнес-авиации в России напрямую зависит от развития ее экономики. Кризис вроде бы позади, но, например, эксперты МВФ считают нынешний экономический подъем в нашей стране неуверенным. Рост цен на ресурсы, конечно, будет способствовать новому количественному росту парка бизнес-джетов, но вот изменить его состав, обеспечить полноценное функционирование бизнес-авиации как деловой авиации могут только структурные сдвиги в экономике. Те, которые необходимы летать внутри страны поставят выше необходимости летать за рубеж и расширят отечественный парк десятками сравнительно недорогих и практичных крылатых машин. ■

Материал подготовлен при содействии компании Upcast



PHENOM 100 — САМЫЙ ПРОДАВАЕМЫЙ В МИРЕ САМОЛЕТ ПРОИЗВОДСТВА КОРПОРАЦИИ EMBRAER. РАССЧИТАН НА ПЕРЕВОЗКУ 4 ПАССАЖИРОВ НА РАССТОЯНИЕ ДО 2148 КМ С КРЕЙСЕРСКОЙ СКОРОСТЬЮ 704 КМ/Ч. КАТАЛОЖНАЯ СТОИМОСТЬ — \$3,25 МЛН