

МЕЖДУ НЕБОМ И ЗЕМЛЕЙ

НАЗЕМНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД КАЖЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОБЪЕКТОМ. ОДНАКО, ЭФФЕКТИВНО ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ЕЕ МОЖНО ТОЛЬКО В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ, ГДЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ УЖЕ ПРЕВЫШАЕТ СПРОС.

АННА НАЗАРОВА, РЕДАКТОР ЖУРНАЛА JET, ДЛЯ BG «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

ДЕЛА МОСКОВСКИЕ Последние несколько лет отечественный парк самолетов бизнес-класса постоянно растет. По оценкам участников рынка, сейчас под контролем российских владельцев находится от 150 до 300 служебных машин. Несмотря на разброс в оценках, даже усредненная цифра красноречиво свидетельствует о том, что для нормальной эксплуатации бизнес-самолетов и обслуживания рейсов деловой авиации в России необходима современная инфраструктура с полноценными комплексами техобслуживания, парковочными и ангарными зонами, пассажирскими терминалами, компаниями, предоставляющими хэндлингвые услуги, топливозаправочными комплексами и многим другим.

Однако говорить о полноценном обслуживании самолетов и пассажиров деловой авиации с определенными ограничениями возможно только применительно к Московскому авиаузлу. Практически европейский уровень сервиса предлагает крупнейший терминал деловой авиации в России — Центр деловой авиации «Внуково-3», на который приходится львиная доля всех рейсов нелинейной авиации в масштабах не только столицы, но и страны. К услугам клиентов — вполне привычный для европейских и американских пользователей набор услуг: бизнес-терминал, ангарные площадки, центр линейного обслуживания, кстати, единственный в России. Близок к европейскому уровню и терминал в аэропорту Домодедово «Авком-Д», который также выгодно отличается качеством сервиса и спектром услуг, а по сравнению с «Внуково-3» — и более гибким подходом к ценам. Руководство «Авком-Д» последовательно повышает привлекательность площадки: в прошлом году был открыт новый мобильный инженерно-технический модуль для самолетов бизнес-класса, который, по заявлению компании, стал крупнейшим в Европе.

В остальном московские аэропорты находятся на стадии развития или формирования соответствующей наземной инфраструктуры. Шереметьево, который в свое время утратил позиции главных воздушных ворот для бизнес-авиации, несколько лет назад включился в борьбу за клиентов деловой авиации. В 2009 году был открыт

двухсекционный комплекс для стоянки бизнес-джетов. На подходе трехуровневый пассажирский терминал и станция техобслуживания, работы в которой будут проводиться совместно с финским провайдером Airfix Aviation, владеющим лицензиями на выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) всех основных производителей бизнес-джетов. Все это должно привести к созданию полноценного комплекса наземного обслуживания.

Еще один московский аэродром, заглядывающийся на заманчивый кусок пирога деловой авиации, расположен в Остафьево и является базовым для авиакомпании «Газпромавиа». На базе военного аэродрома дочерняя структура «Газпрома» открыла центр ТОиР, в котором осуществляет оперативное и периодическое техническое обслуживание бизнес-джетов Falcon 900-й серии.

Совсем недавно еще один военный аэродром — Кубинка — получил возможность вступить в борьбу за московский рынок. Сулейман Керимов, владелец компании «Нафта Москва», после двухгодичной баталии с Минобороны России перетянул себе часть аэродрома. Как и планировалось, на территории бывшей сугубо военной авиабазы, солидный кусок которой ушел с молотка за 217 млн рублей, будет построен терминал деловой авиации. Очевидно, что инвестиции в проект (а они, по некоторым оценкам, составят около \$30 млн) могут оказаться стратегически верным шагом, так как остальные аэропорты Москвы больше тяготеют к регулярной авиации, в то время как Кубинка может стать первым в России аэропортом, полностью отданным под нужды нелинейной авиации. А это реальный прецедент к созданию комплекса наземного обслуживания по образцу и подобию Запада, где часто в небольших аэропортах существуют один-два независимых провайдера, собственными силами предоставляющих весь комплекс услуг наземного обслуживания — от работы с пассажирами до технического обслуживания воздушного судна. Кроме того, отсутствие регулярных вылетов позволит обеспечить максимальную гибкость в графике полетов и оперативность предоставления всех видов услуг, что при условии разумного ценообразования может дать Кубинке и некоторую фору в конкурентной борьбе.

ЗАПАД-ВОСТОК Бизнес российских терминалов заметно отличается от западных аналогов. А это не только отражается на конечной стоимости услуг, но и на самой структуре доходов аэропортов. Как уже упоминалось, в общемировой практике в комплексах наземного обслуживания хэндлеры предлагают полный набор услуг для наземного обеспечения воздушных судов деловой авиации «из одних рук», а их инфраструктура включает в себя не только отдельный пассажирский терминал, но и ангары, и оборудование для выполнения техобслуживания самолетов. Исключение могут составлять только топливно-заправочные комплексы, которые иногда представляют независимый бизнес.

В России же, как правило, спектр аэропортовых услуг размазан между несколькими отдельными компаниями, независимыми юридическими лицами. И нередко такая ситуация доходит до абсурда. Так, заправку бизнес-джета топливом предлагает одно юридическое лицо, а сборы за диспетчерское обслуживание, стоянку, буксирование воздушного судна — второе и третье. То же относится почти ко всему списку услуг — от обработки санузлов до ангарного хранения самолета. Не удивительно, что подобная схема не может слаженно и продуктивно работать без привлечения посредников, берущих на себя заботу о координации действий множества независимых служб, а это только повышает и без того недешевое обслуживание в российских аэропортах. На цены, сплошь и рядом превышающие среднеевропейские и американские, постоянно жалуются иностранные авиакомпании деловой авиации. Слаборазвитая конкуренция и практически полное отсутствие альтернативы в выборе аэропорта, поставщика услуг и т. д. позволяет брать с клиента ровно столько, сколько взбретет в голову. Клиент вздыхает, сетует на счета с огромным перечнем услуг с не совсем понятными названиями, но платит — лететь-то надо.

Несмотря на столичные особенности развития аэропортового обслуживания, ситуация в Москве выглядит достаточно благополучно, чего нельзя сказать об остальных регионах России. И здесь, пожалуй, ошибочно было бы полагать, что слаборазвитая аэропортовая инфраструктура

ра стала причиной, сдерживающей полеты бизнес-джетов в регионы и продвижение деловой авиации вглубь страны.

Первоочередная задача деловой авиации — служить интересам бизнеса, делать его более гибким и продуктивным. И если экономическое развитие и интересы бизнеса заставляют летать в региональный центр всего несколько раз в месяц, нужно ли инвестирование в подобный аэропорт? Вернутся ли вложения при такой интенсивности полетов хоть в разумный срок? Маловероятно.

Не стоит, однако, забывать, что экономическое развитие регионов России неодинаково. И их привлекательность для деловой авиации, соответственно, разная. Так, на долю столичного региона, в котором сконцентрирован крупный капитал, приходится около 65% всех рейсов. Остальные 35% разбросаны по регионам, большинство из которых вносит наиболее серьезный вклад в развитие национальной экономики. Это Урал, Западная Сибирь, Поволжье. Так, в 2009 году в аэропорту Новосибирска состоялась презентация проекта центра деловой авиации при участии компании Streamline OPS. Вместе с ростом цен на зерновые продукты и приближающимися Олимпийскими играми 2014 года к этим регионам прибавился и юг России. Закономерный результат — начало строительства терминала деловой авиации (на территории старого аэропорта) в Сочи. Правда, несмотря на ожидаемый скачок роста рейсов бизнес-самолетов, руководство «Базел-Аэро», управляющей компании аэропортов юга России, не намерено строить отдельный терминал. По словам гендиректора «Базел-Аэро» Сергея Лихарева, в Сочи будет совмещенный терминал для деловой авиации, официальных делегаций и VIP, пользующихся регулярными рейсами. Выходит, там, где есть реальная потребность в создании дополнительной инфраструктуры для служебных самолетов, этот вопрос либо уже снят, либо находится в процессе решения.

Остальная же аэропортовая сеть, уходящая за последние 20 лет с 1300 до 329 аэропортов, не всегда предлагает сносные условия для редких полетов бизнес-авиации. Попытки государства инвестировать в ее модернизацию лишь несколько тормозят процесс дальнейшей деградации. Что, впрочем, закономерно.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ПРИЗЫВ Призывы к модернизации экономики, отсылающие к еще не стертым из памяти «перестройке» и «ускорению», все-таки вселяют определенные надежды на стимуляцию развития аэропортовой инфраструктуры. Ведь совершенно очевидно, что она является неотъемлемым элементом, без которого невозможна полноценная модернизация экономической системы. И в этом ключе деловая авиация должна выполнять те функциональные задачи, которые в силу особенностей не может взять на себя регулярная авиация, — вывести регионы из состояния транспортного голода. Роль государства в этом вопросе сложно переоценить. Курс на тотальную модернизацию априори должен изменить подход государства к формированию условий для эффективной работы отрасли, ее регулированию и контролю. А бизнес может и сам построить себе инфраструктуру. Причем ровно такую, какая ему будет необходима. ■

НА ДОЛЮ СТОЛИЧНОГО РЕГИОНА, В КОТОРОМ СКОНЦЕНТРИРОВАН КРУПНЫЙ КАПИТАЛ, ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 65% ВСЕХ РЕЙСОВ



В ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАННОМ АЭРОПОРТОВОМ БИЗНЕСЕ ВЛАДЕЛЕЦ САМОЛЕТА ПОЛУЧАЕТ УСЛУГИ «ИЗ ОДИНХ РУК» И ПЛАТИТ ЗА НИХ В «ОДНО ОКНО»

ДМИТРИЙ ПЕРЕДЕРВ

