

ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

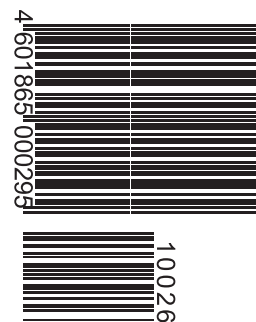
БЕРУТ ЖЕ ЛЮДИ. САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ
В МИРЕ САМОЛЕТЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ / 4
АЭРОПОРТОВЫЙ СБОР. ВЫСТАВКА ДЖЕТОВ
И ЧАСОВ ВО ВНУКОВО / 6
ЗНАК КАЧЕСТВА. САМОЛЕТЫ-САЛОНЫ
НЕ ПЕРЕЖИЛИ РАЗВАЛА СССР / 10



Вторник, 14 сентября 2010
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №26

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE





Bell & Ross

TIME INSTRUMENTS

JET FAMILY PARTY
16 СЕНТЯБРЯ 2010 ГОДА

НОВЫЕ ЧАСЫ BR 01 INSTRUMENT HERITAGE
ø 46 мм | Ручной оттиск на ремешке из натуральной кожи

ЭКСКЛЮЗИВНО В *Mercury*

Тверская ул., 16/2 «Галерея Актер» магазин Mercury Москва, тел. 495 935 7789	ул. Петровка, 2 ЦУМ Москва, тел. 495 933 7300	Кутузовский пр-т, 31 магазин Mercury Москва, тел. 495 933 3031	Третьяковский пр., 7 магазин Mercury Москва, тел. 495 933 3393	Барвиха Luxury Village 8-й км Рублево-Успенского ш. магазин Mercury тел. 495 225 8870	Михайловская ул., 1/7 «Гранд Отель Европа» магазин Mercury С.-Петербург, тел. 812 329 6577	ул. Бориса Ельцина, 8 г-ца «Хаятт Риджени Екатеринбург» магазин Mercury Екатеринбург, тел. 343 359 4990	Курортный пр-т, 103 г-ца «Рэдиссон Лазурная» магазин Mercury Сочи, тел. 8622 66 3131
---	---	--	--	--	---	--	---

www.bellross.com реклама



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

ЛЕТНАЯ ПРАКТИКА

Несколько лет назад я летел небольшим джетом, зафрахтованным уважаемой автомобильной компанией, из крупного европейского аэропорта в итальянский город Болzano. Трясло самолет так, что даже наполовину наполненный стакан по дороге ко рту половину дозы виски оставлял на руке и столике. Это вообще характерная особенность малых самолетов. Пассажира джета в плохую погоду колбасит куда сильнее, чем обитателя экономического класса широкофюзеляжника. Впрочем, речь не об этом. 40-минутный перелет затянулся почти на час, самолет раз за разом начал снижение и вновь возвращался в облака. Вдоволь поиздевавшись над пассажирами, пилот все же стукнул колесами шасси по бетонной полосе. Выяснилось, что самолет приземлился совсем в другом городе — Вероне, от которого до Болzano ехать пару часов на машине. Предупредить пассажиров о смене аэродрома пилот нужным не счел. Багаж с джета разгружать не стали, объяснив это тем, что пока машины будут ехать из города в город, туман разведется и самолет доставит чмодаы на место куда быстрее. Но багаж до гостиницы так и не доехал. Он отправился обратно в крупный аэропорт на следующий день, когда всем нам надо было возвращаться в Москву.

С тех пор я перестал считать перелеты на джетах высшим уровнем комфортного перемещения по миру. Большой самолет или маленький, пассажир терпит примерно одинаковые неудобства. Свобода перемещения — вот, пожалуй, главное преимущество частного самолета. И, наконец, самолет, он ведь подобен яхте: все знают, как зовут человека, у кого он самый длинный. А такая известность дорогого стоит.

**Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ»
(Business Guide-Деловая авиация)**

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азерб Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдди Опп — директор фотослужбы
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы
«Издательский синдикат»
Ольга Боровягина — редактор
Галина Дицман — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор

Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ —
ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коуволла, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Данила Жестарев

ПРЕДПОЛЕТНАЯ ЗАГОТОВКА

МИРОВОЙ РЫНОК БИЗНЕС-АВИАЦИИ ПРЕОДОЛЕВАЕТ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА. ХОТЯ ОБЪЕМ ПОСТАВОК НОВЫХ САМОЛЕТОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ СОКРАЩАЕТСЯ, А ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ПЕРЕПОЛНЕН СТАВШИМИ ОБРЕМЕНИТЕЛЬНЫМИ ДЖЕТАМИ, АНАЛИТИКИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ОЖИВЛЕНИЕ РЫНКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ УЖЕ НАЧАЛОСЬ.

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

КРИЗИС НА ИЗЛЕТЕ

Жесткая привязанность рынка бизнес-авиации к общеэкономическим циклам стала особенно заметна с середины 1990-х годов. Именно тогда глобализация, открытие новых рынков и масштабный перенос производства в развивающиеся страны превратили деловую авиацию в незаменимый инструмент, без которого невозможно стало управлять разрастающимся бизнесом.

С 1995 по 2008 год объем производства бизнес-джетов в денежном выражении увеличился почти в пять раз, а бизнес-авиация в целом трансформировалась в самостоятельную отрасль. Экономический коллапс 2008–2009 годов заметно спустил воздух из раздувшегося пузыря рынка служебной авиации и заставил аналитиков скорректировать прогноз его развития. Однако в целом, как мы и отмечали в прошлом годе при выпуске ВГ «Деловая авиация», кризис не только не уничтожил рынок, но и не подорвал потенциал его роста.

Согласно выпущенному в конце мая квартальному бюллетеню Upcast Marketscope, прибыли предприятий, общая динамика ВВП и состояние крупного частного капитала оказали положительное влияние на рынок.

Внутренний валовой продукт с начала года поднимается вверх на самом крупном локальном рынке деловой авиации — в США, который составляет около 70% мирового. В Европе, втором крупнейшем рынке, динамика роста ВВП также положительная. Российская восстанавливающаяся экономика во втором квартале текущего года показала рост ВВП в добрых 5,4%, хотя эксперты МВФ называют этот подъем «неуверенным». Прибыли предприятий в США также стабильно увеличиваются еще с первого квартала 2009 года, а в России этот показатель в январе — мае подскочил на целых 186% — правда, такой рост объясняется восстановлением после обвала прошлого года.

Объем крупных частных состояний в мире, согласно исследованию World Wealth Report 2010 компаний Merrill Lynch и Capgemini, после спада 2008 года значительно вырос, хотя и не достиг докризисного уровня 2007 года.

Экономика выходит на стадию роста, увеличивается деловая активность, а соответственно, растет и количество полетов деловой авиации. Первыми к прежней интенсивности перелетов стали возвращаться бизнесмены США. В январе — июне среднемесячный рост количества перелетов составил 6,2%. В Европе в начале года летная активность оставалась невысокой, да и экономический микроклимат в этом регионе был не слишком благоприятным, однако уже в мае и июне прирост числа полетов превысил 6,5%. В активность бизнес-авиации на европейском рынке традиционно вносят весомый вклад и наши соотечественники, так как большую часть рейсов деловой авиации составляют не внутренние, а международные рейсы — главным образом в европейские страны.

По данным системы онлайн-бронирования чартеров Avinode, около 35% поисковых запросов в системе составляют полеты из/в Россию. В Московском аэроузле, на ко-

торый приходится львиная доля всех полетов бизнес-авиации в России, с января по июнь трафик рос в среднем на 5,9% в месяц.

Больше летают не только корпоративные и частные борты, увеличивается спрос и на charterные перевозки бизнес-класса. Согласно все той же системе Avinode, индекс спроса на charterные рейсы Avinode Demand Index относительно устойчиво растет с января-марта и к июню увеличился почти на 40% в сравнении с уровнем прошлого года.

НОВЫЕ КРЫЛЬЯ

Производственные показатели авиастроителей традиционно реагируют на колебания экономики с задержкой. Потребовалось полтора года экономического спада в США, прежде чем поставки новых самолетов покатились вниз в первом квартале 2009 года. Тот же закон действует и в обратном направлении: требуется время, прежде чем оживление экономики обеспечит необходимый объем притока заказов.

В первом полугодии 2010 года падение поставок бизнес-джетов продолжилось, и спад, по данным Ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения, составил 14,3% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Поставки турбовинтовых самолетов деловой авиации сократились еще значительней — на 17,8%. При этом общая стоимость поставок, включая поршневые самолеты, выросла на 0,2%, что свидетельствует об увеличении доли более дорогих машин.

Что касается конкретных результатов так называемой «большой шестерки» производителей бизнес-джетов, то очевидно положительную динамику продемонстрировала только компания Dassault, у которой и поставки, и их стоимость прыгнули вверх на 87% и 90% соответственно. По выпущенным самолетам «в луже» также оказались Gulfstream (пост 8%) и Embraer (90%). Однако львиная доля поставок бразильской компании пришлась на новую линейку легких бизнес-джетов, так что показатели стоимости вывести в положительную сферу не удалось (–9%), так же, как и Gulfstream (–7%). Остальные производители продолжили снижение показателей по всем направлениям.

Вторичный рынок перегружен предложениями. По данным Jetnet LLC, среднее количество самолетов деловой авиации на вторичном рынке в первом полугодии 2010 года составило 2640 единиц, тогда как в прошлом году этот показатель достигал 2909. Число сделок купли-продажи также выросло — с 639 до 854 в те же периоды. Однако средние цены на вторичном рынке по-прежнему продолжают падать, хотя уже и не такими темпами, как год назад. Компания AircraftPost оценивает снижение средних рыноч-

ных цен на самолеты дальнего, большого и среднего классов в январе—июне текущего года в 12% (для сравнения: падение в тех же категориях в 2009 году достигло 50%). Кроме того, специалисты компании полагают, что географическая диверсификация спроса, которая намечалась на рынке в период большого бума 2003—2007 годов, сейчас проявляется гораздо слабее и существенно большая часть поставок бизнес-джетов с налетом отправляется в США, до недавнего времени удерживавших 70-процентную долю мирового рынка служебных самолетов.

ПОЛЕТЫ НАЯВУ Свежие прогнозы от Bombardier Aerospace и новичка в деле предсказаний консалтинговой компании Zenith Jet предрекают полный переход рынка служебных самолетов в набор высоты не ранее конца 2011 — начала 2012 годов. Аналитики канадского авиастроителя рассчитывают на то, что объемы производства начнут расти уже в 2011 году, и ожидают в ближайшие десять лет поставки 10,5 тыс. новых бизнес-джетов на сумму \$254 млрд. При этом 650 самолетов придется на долю России и СНГ.

Оптимистичный настрой аналитиков Bombardier в отношении рынка деловой авиации России и СНГ может оправдаться, если мировые цены на ресурсы будут и дальше подниматься вверх, подтягивая за собой российскую экономику. Но этот вариант грозит попаданием в порочный круг, так как любое серьезное колебание спроса на нефть и газ будет неизбежно переводить в пике российскую деловую авиацию. Конечно, у российской деловой авиации пока нет иных фундаментальных основ для роста, кроме роста цен на ресурсные товары. Не хватает и понятных правил игры на этом рынке, полноценного законодательства в отношении служебной авиации.

Но в последнее время у отрасли сложилось определенное лобби, активно работает Объединенная национальная ассоциация деловой авиации, и ее усилиями диалог в формате «бизнес—власть» сдвигается с мертвой точки. Еще одним из характерных примеров некоторых сдвигов в понимании того, что такое служебная авиация и почему для нее нужны самолеты особого рода, можно считать и пополнение парка правительственного отряда ГТК «Россия» двумя дальнемагистральными бизнес-джетам Falcon 7X. Такой шаг можно считать признанием необходимости эксплуатации в России машин класса служебных самолетов, ряд специфических характеристик которых дает им неоспоримое преимущество перед любым серийным магистральным лайнером. ■

Материал подготовлен при содействии компании Upcast

ПРОДАМ САМОЛЕТ

2005 CESSNA CITATION CJ1



Спецификация

Год выпуска 2005; Производитель CESSNA; Модель CITATION CJ1; Цена \$3,200,000; Местонахождение Польша; Техническое состояние отличное; Серийный номер 252-0550; Номер регистрации SP-KKA; Overhaul 700 SNEW/700 SNEW; Мест сидящих 6; Общее время эксплуатации 680 часов

Общая информация

C525 Citation CJ1. Год выпуска 2005. Первый собственник. Безаварийный

Контактные телефоны +48 694 437 449, +48 602 363 883, +38 050 461 5307

Реклама

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-



PILOTUS PC-12 — ЛЕГКИЙ ОДНОВИДЕЛЬНО-ТОРБОВИНТОВОЙ САМОЛЕТ ПРОИЗВОДСТВА ШВЕЙЦАРСКОЙ КОМПАНИИ PILOTUS AIRCRAFT. ВТОРОЙ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ В МИРЕ. РАССЧИТАН НА ПЕРЕВОЗКУ 6–9 ПАССАЗИРОВ 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 ПАССАЗИРОВ НА РАССТОЯНИЕ ДО 2148 КМ С КРЕЙСЕРСКОЙ СКОРОСТЬЮ 704 КМ/Ч. КАТАЛОЖНАЯ СТОИМОСТЬ — \$3,25 МЛН



CESSNA GRAND CARAVAN — ЗАНИМАЕТ ТРЕТЬЕ МЕСТО В РЕЙТИНГЕ МИРОВОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ. САМОЛЕТ РАССЧИТАН НА ПЕРЕВОЗКУ 6–14 ПАССАЗИРОВ 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 ОСТАВАНИЕ ПО ЧИСЛУ МИЛЛАРДЕРОВ, БРАЗИЛИЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДЕСЯТЬ РАЗ ОБОШЛА РОССИЮ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОСТАВОК СЛУЖЕБНЫХ САМОЛЕТОВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2010 ГОДА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ САМОЛЕТЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2010 ГОДА	
МОДЕЛЬ САМОЛЕТА	ПРОДАНО БОРТОВ
PHENOM 100	43
PILOTUS 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.

G250

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ
ДО ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Первое, что обращает на себя внимание, – это превосходные технические характеристики, которые всегда можно ожидать от самолетов семейства Gulfstream. Среди самолетов суперсреднего класса G250 обладает наибольшей дальностью полета (6300 км*) при наивысшей скорости 0,80 Мах и самым просторным и комфортабельным салоном. Модель G250 оснащена наиболее совершенной кабиной экипажа PlaneView250™.

Вот он, G250 – совершенно новое воплощение модельного ряда Gulfstream.



За дополнительной информацией обращайтесь к региональному вице-президенту компании Gulfstream в Европе Вольфгангу Шнайдеру по телефону: +49 172 811 1458; адрес электронной почты: wolfgang.schneider@gulfstream.com или к официальным представителям компании Gulfstream Надежде Клеповой: +7 495 760 00 38, nadezhda@loyds.ru и Илье Гольдбергу: +7 903 796 13 37, ilya.goldberg@loyds.ru.

* Теоретическая дальность полета рассчитывается в соответствии с NBAA IFR при 0,8 Мах с четырьмя пассажирами на борту. Фактическая дальность полета зависит от маршрута полета, проложенного службой УВД, эксплуатационной скорости, погодных условий, вариантов оборудования и других факторов.

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

www.gulfstreamrussia.com

ВСТРЕЧА В ВЕРХАХ

С 15 ПО 17 СЕНТЯБРЯ В ЦЕНТРЕ БИЗНЕС-АВИАЦИИ «ВНУКОВО-3» БУДЕТ РАБОТАТЬ СТАТИЧЕСКАЯ ПЛОЩАДКА ПЯТОЙ РОССИЙСКОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ВЫСТАВКИ JET-EXPO. ЦЕНТРАЛЬНЫМ СОБЫТИЕМ ВЫСТАВКИ СТАНЕТ ПРЕМЬЕРА САМОЛЕТА КОМПАНИИ EMBRAER LINEAGE 1000.

ОЛЬГА СОЛОМАТИНА



EMBRAER LINEAGE 1000 — ГЛАВНАЯ ПРЕМЬЕРА МОСКОВСКОЙ ВЫСТАВКИ ЭТОГО ГОДА

Авиастроительная компания Embraer, бортами которой летают главы государств и персоны из списка Fortune 500, выбрала для европейской премьеры нового самолета центр бизнес-авиации «Внуково-3» не случайно. Этот терминал входит в пятерку лучших европейских комплексов бизнес-авиации и обслуживает 95% рейсов частных джетов России.

Пассажирам третьего терминала Внуково и тем, кто пока летает только первым или бизнес-классом, но сумел достать приглашение, 16 сентября покажут новый Embraer — Lineage 1000. Посетителям статической площадки выставки во Внуково-3 покажут и другие модели бизнес-джетов, а также новинки отечественного и зарубежного авиапрома: Challenger-605, Legacy 600, Pilatus PC-12, Phe-

non 300, Falcon 2000 LX, G 550, Bombardier Global XRS, Learjet 60, Airbus 318, Ту-154 в специальной комплектации, Cessna Citation X и др.

Важным событием выставки станет Jet Family Party, партнером которой выступает часовая марка Bell & Ross, дизайнеры которой не стали придумывать ничего революционно нового, а просто заимствовали в своих работах

образ блока авиационных приборов с самолетов 1960-х годов. Отметим, что Bell & Ross не единственная часовая марка, стремящаяся стать ближе к самолетам. «Авиационная» тема доминирует в модельном ряду часовых мануфактур Breitling и IWC. Однако на столь детальное сходство часов с авиаприборами решилась только Bell & Ross. ■

«LINEAGE 1000 БРОСАЕТ ВЫЗОВ КРУПНЫМ РЕАКТИВНЫМ САМОЛЕТАМ»

Исполнительный вице-президент авиастроительной компании Embraer ЛУИС КАРЛОС АФОНСО рассказал BG о новинке, которую компания привезла в Москву.

BUSINESS GUIDE: В чем отличие вашего нового самолета Lineage 1000 от других моделей самолетов бизнес-авиации?

ЛУИС КАРЛОС АФОНСО: Lineage 1000, первый реактивный самолет класса «люкс», разработанный в

XXI веке, и он был создан с учетом последних достижений инженерной мысли и программного обеспечения, включая виртуальную реальность, вычислительную аэродинамику, а также средства симуляции и методы инженерии знаний (КВЕ). Этот самолет класса «люкс» является последней моделью в длинном ряду испытанных и проверенных реактивных самолетов. Созданный в соответствии со строгими требованиями коммерческой авиации, Lineage 1000 сохраняет лучшие из характеристик своих предшественников, в частности способность к высокоинтенсивной и долговре-

менной эксплуатации. Lineage 1000 расширяет существующие представления о том, что такое комфортабельный и эlegantный самолет. Он бросает вызов крупным реактивным самолетам и даже превосходит некоторые из них. Объем его кабины равен 115,7 куб. м, что вдвое больше, чем у традиционных бизнес-джетов.

Электродистанционная система управления полетом позволяет обеспечить его плавность и ровность. Кроме того, технология, лежащая в основе этой системы, позволяет снизить массу самолета и рабочую нагрузку пилота и повысить

при этом эксплуатационную технологичность, надежность и эффективность.

Lineage 1000 — это первый реактивный самолет гражданской авиации, на котором внедрено устройство Smart Probe, состоящее из четырех компьютеризированных датчиков, увеличивающих точность показаний скорости самолета, высоты полета и угла наклона. При этом это устройство замечательно сочетается с электродистанционной системой управления полетом. Smart Probe также является новым видом вычислителя воздушных параметров и прекрасной заменой для устаревших типов связи, предоставляя более

надежный — цифровой — способ соединения между сенсорами и компьютерами.

Может быть, самая замечательная новость состоит в том, что эти нововведения существенно снижают эксплуатационные расходы. Почасовые затраты на управление реактивным самолетом Lineage 1000 значительно ниже, чем у соответствующих моделей конкурентов.

BG: С какими самолетами будет конкурировать новая модель Embraer?

Л. К. А.: Airbus 318 Elite, Airbus 319 Corporate Jetliner, Airbus 320 Prestige, Boeing Business Jet, Bombardier Global XRS, Gulfstream 550.



ЕС155. САМЫЙ УДОБНЫЙ СПОСОБ ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ В ПРОСТРАНСТВЕ И ВРЕМЕНИ

ЕС155 – это деловое пространство на высоте, с самой просторной и комфортной в своем классе пассажирской кабиной, рассчитанной на 9 человек.

Дальность полета ЕС155 достигает 700 км. Самые передовые технологии нашли свое воплощение в этом вертолете. Его надежность проверена временем.

В вашем распоряжении – весь наш опыт технического обслуживания и программы по обучению. ЕС155 – представительский вертолет для тех, кто устанавливает свои законы пространства и времени.



ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫЙ GULFSTREAM G550 ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ В РОССИИ. ВЕДЬ ИЗ СТОЛИЦЫ, КУДА НИ ПОЛЕТИ, ПОЛУЧАЕТСЯ ДАЛЕКО



У ПРЕДСТАВЛЕННОГО НА ВЫСТАВКЕ FALCON 2000LX ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА УВЕЛИЧЕНА ПО СРАВНЕНИЮ С ОБЫЧНЫМ ДВУХТЫСЯЧНЫМ ПОЧТИ НА 25%

LEARJET 60 — САМЫЙ КРУПНЫЙ СРЕДНЕМАГИСТРАЛЬНЫЙ САМОЛЕТ В МОДЕЛЬНОМ РЯДУ КАНАДСКОЙ КОМПАНИИ BOMBARDIER



CHALLENGER 605 СТАЛ СОВРЕМЕННОЙ ВЕРСИЕЙ ШЕСТИСОТОЙ МОДЕЛИ, ВЫПУСК КОТОРОЙ НАЧАЛСЯ 30 ЛЕТ НАЗАД

ЛЕГКИЙ РЕАКТИВНЫЙ САМОЛЕТ CESSNA CITATION MUSTANG СТОИТ ЧУТЬ БОЛЬШЕ \$3 МЛН — КАК НЕПЛОХАЯ КВАРТИРА В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

«МЫ ПРОСТО ПРЕВРАТИЛИ БОРТОВЫЕ ЧАСЫ В НАРУЧНЫЕ»

КАРЛОС РОСИЛЬО, генеральный директор Bell & Ross, рассказал BG об идеологии бренда.



BUSINESS GUIDE: Чтобы оказаться конкурентоспособным, вам пришлось придумать нечто оригинальное?
КАРЛОС РОСИЛЬО: На этот счет у нас с Бруно (дизайнер часовой марки Bell & Ross) совпадали взгляды: мы хотели сосредоточиться на функциональном дизайне — основополагающей детали любых часов, которая не ос-

тавляет места ничему поверхностному и лишнему. Думаю, военные часы служат лучшим примером этого принципа. Они отвечают фундаментальным требованиям любого профессионального инструмента: исключительная читаемость, высочайшая точность, надежность и функциональность.
BG: С чего вы начали?
К. Р.: Мы создали коллекцию высокоточных часов, что тут же позволило нам занять место нишевого бренда. С моей точки зрения, этот термин характеризует нас как компанию, которая знает, чего хочет, у которой есть определенная цель, которая создает солидные изделия для силь-

ных личностей. Признаюсь, было весьма непросто придерживаться данной специфики в непростых рыночных условиях, при наличии большого количества конкурентов. В такой ситуации необходимо постоянно совершенствоваться, обновляться, чтобы создавать достойные изделия и не изменять своему первоначальному призванию.
BG: Bell & Ross — французский бренд. Почему ваша мануфактура расположена в Швейцарии, в Ла-Шо-де-Фоне?
К. Р.: Ла-Шо-де-Фон — сердце швейцарской часовой индустрии — идеальное место для производственных мощностей компании. Мы берем базовые механизмы

фабрики ETA, которые затем проходят доработку в наших мастерских. Посетив мануфактуру Bell & Ross, вы бы обнаружили, что в самом начале производственного цикла очень мало людей, в основном машины. Затем машин становится все меньше, а людей — больше. Нам постоянно приходится искать баланс между традиционным и индустриальным — в этом и заключается вся суть часового мастерства.
BG: Сколько моделей насчитывается на сегодняшний день в каталоге Bell & Ross?
К. Р.: Более 150 моделей. Из них около 110 моделей из базовых коллекций,

остальные часы выпущены ограниченными сериями. Мы производим часы для трех стихий: небо, земля и вода.
BG: Что для вас главное при создании часов?
К. Р.: Сегодня все говорят о механизмах и усложнениях. Прекрасно, только давайте не будем забывать о том, что профессионалам нужны надежные инструменты, а не изощренные механизмы. Именно поэтому мы сделали выбор в пользу простоты. На создание самых первых часов нас вдохновил простой инструмент — приборная панель самолета. Мы ничего не добавили, просто превратили бортовые часы в наручные.



Как ни странно, для успеха в самой большой стране мира не всегда нужен самый большой самолет.

Citation Sovereign — это оптимальный самолет для полетов лидера российского бизнеса. Этот простой и надежный джет идеален для перелетов в любую точку России и имеет наилучшее сочетание «**ЦЕНА – КАЧЕСТВО – ПАССАЖИРОВМЕСТИМОСТЬ**». Он комфортен на любом этапе полета. **Sovereign** оснащен крупнейшим в своем классе багажным отсеком, а это значит, что домашний уют будет сопровождать вас, куда бы вы ни направлялись. Благодаря замечательному сочетанию дальности полета, скорости и взлетно-посадочных характеристик ему доступны любые аэродромы, и вы можете не просто летать на большие расстояния, но и посещать больше мест. Познакомьтесь поближе с нашей популярной серией самолетов бизнес-класса **Citation** на сайте: www.Kommersant.cessna.com. Обращайтесь к **Дэвиду Гласснэру** (David Glassner), Cessna Aircraft Company, тел.: **+43.664.244.0688**, факс: **+43.(0).1.7007.34.669**, эл. почта: dglassner@cessna.textron.com; или **Мелани Ример** (Melanie Riemer), AC Aircraft Sales & Consulting GmbH, Австрия, **+43.0.2252.4088.1531**, факс: **+43.0.2252.4088.2351**, эл. почта: riemer@aircraftsales.aero.



САЛОН КРАСОТЫ

ПЕРЕОБОРУДОВАНИЕ СЕРИЙНЫХ САМОЛЕТОВ В САЛОННЫЕ ВЕРСИИ КАК БИЗНЕС УХОДИТ В ПРОШЛОЕ. ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС ПРЕДПОЧИТАЕТ СПЕЦИАЛЬНО СКОНСТРУИРОВАННЫЕ МАЛОМЕСТНЫЕ ДЖЕТЫ. ЕДИНСТВЕННЫЙ РЫНОК, НА КОТОРОМ ВОСТРЕБОВАНЫ «САЛОНЫ», — ЭТО ПОСТАВКИ БОРТОВ ДЛЯ ВЫСШИХ ЧИНОВНИКОВ СТРАНЫ.

АЛЕКСАНДР ШВЫДКИН, РЕДАКТОР ЖУРНАЛА JET

КРЕМЛЕВСКАЯ ДИВИЗИЯ «...Внутри Ту-154 совсем не походил на рейсовый. В первый и последний раз, попав на лайнер советского правительственного уровня, мы с удивлением увидели внутри не салон самолета, а скорее железнодорожный вагон-люкс. По левому борту шел длинный коридор с иллюминаторами в хвост лайнера, где располагалось штук тридцать обычных самолетных кресел для пассажиров. Все остальное пространство занимал обширный салон, отделенный от нас полированной деревянной стеной. Двери салона с богатыми золотыми ручками были постоянно закрыты, и мне лишь краем глаза удалось увидеть кожаные диваны и стол внутри, когда туда заходил генерал».

Эмоции героя книги «Гражданин своего времени», полетевшего к месту службы на главкомовском салонном «Ту», понять можно: гражданские самолеты «Аэрофлота» были куда аскетичнее. Ныне же массовое появление в российском небе роскошных служебных самолетов иностранного производства перевело все подробности небесной жизни «салонов» из раздела легенд в хронику обычного бизнеса, который переживает не лучшие времена.

Идея переоборудовать обычный пассажирский самолет в спецвариант с салоном особой комфортности родилась в гражданской авиации не сразу. Пассажирами первых советских авиалиний 1920-х было почти исключительно руководящее звено предприятий, от быстрого перемещения которых по стране зависел успех индустриализации. В этих условиях создавать какие-либо спецварианты самолетов для особо привилегированных пассажиров не было необходимости: сама возможность летать на самолете уже была привилегией.

Руководство СССР в те годы не особенно стремилось пользоваться воздушным транспортом, необходимость много летать по-настоящему проявила себя только с началом войны. Уже 23 июня 1941 года на аэродроме возле подмосковного поселка Внуково была сформирована Московская авиагруппа особого назначения (МАГОН).

МАГОН занималась перевозками политического и военного руководства СССР на транспортных самолетах Ли-2 (лицензионная копия американского Douglas DC-3) и ту-полевокских ПС-9. Позже в парк авиагруппы, переформированной в 10-ю авиатранспортную дивизию ГВФ, включили американские С-47 — те же DC-3, но с более мощными моторами.

Технически это были обычные транспортно-десантные и пассажирские самолеты без специальных новшеств в оснащении салонов. И. В. Сталин воспользовался услугами «кремлевской» авиадивизии лишь один раз: в 1943 году он слетал на С-47 на Тегеранскую конференцию.

Борттехник, летавший тем рейсом, впоследствии вспоминал, как неловко чувствовали себя наши летчики, когда на аэродроме Тегерана американцы показали им самолет Рузвельта Douglas C-54 Skymaster — четырехмоторный красавец-лайнер с роскошным салоном, спальней, конференц-залом и специальным подъемником для инвалидного кресла президента.

Общедоступной гражданская авиация СССР стала во второй половине 1940-х, когда развернулось производ-

ство винтомоторных Ил-12 и Ил-14. Тогда же началось и «классовое расслоение»: если есть самолеты для обычных пассажиров, то нужны и для необычных. Первые салонные модификации Ил-12 и Ил-14 мало чем отличались от серийных, разве что столики и диваны в салоне, более качественная отделка, расширенное меню бортового питания. Одним из первых обладателей такой «персоналки» стал маршал С. М. Буденный — его Ил-14 впоследствии долго ржавел в Тушино.

БОРТ №1, 2, 3... Точкой отсчета новой эпохи, частью которой стали «салоны» советской элиты, можно считать хрущевскую оттепель — время развития массовой гражданской авиации в СССР. Началось переоснащение авиапредприятий на турбовинтовые и реактивные самолеты, новая техника потащила за собой всю наземную инфраструктуру. Все это создало условия для надежной перевозки по воздуху первых лиц государства.

Никита Хрущев много летал на самолетах, и его примеру следовал весь высший эшелон власти. В 1956 году в составе Московского управления транспортной авиации ГВФ в аэропорту Внуково был создан Авиатряд особого назначения (АОН), с 1959 года — Авиатряд №235, с 1993 года — ГТК «Россия».

Первыми «салонами» отряда стали реактивные Ту-104 и турбовинтовые Ил-18. Именно Ил-18 с его четырьмя двигателями стал любимым самолетом Хрущева, потому что двухмоторным машинам он не доверял.

Парк 235-го отряда быстро расширился. К «дальнобойщикам» Ту-104 и Ил-18 добавились ближнемагистральные Ту-124 и Ту-134, легкие Як-40. На смену поршневым Ил-14 пришли турбовинтовые Ан-24. А в качестве флагманских самолетов для особо дальних полетов некоторое время использовали два Ту-116 — стратегические бомбардировщики Ту-95, переоборудованные в «салоны».

Впрочем, Ту-116 использовали очень недолго: он оказался громоздким и капризным в обслуживании. Только в 1969 году Леонид Брежнев пересел с Ил-18 на реактивный Ил-62, который стал главным салонным самолетом СССР вплоть до 1995 года.

В 1959 году во время визита в США генсек Хрущев загорелся идеей обзавестись персональными вертолетами и летать на них в Кремль, так же, как президент Эйзенхауэр летал на лужайку у Белого дома. С полетами в Кремль не сложилось: сложная архитектура центра города делала посадку опасной, но с тех пор салонные вертолеты стали активно использовать для полетов в соседние области — сперва поршневыми Ми-4, а с 1970-х и по сей день более мощные газотурбинные Ми-8.

Самолеты летали в 235-м отряде не более двух-трех лет, после чего их переоборудовали в магистральные или передавали «по наследству» в другие ведомства, тоже нуждавшиеся в элитном воздушном транспорте. Собственными авиаотрядами с салонными самолетами быстро обзавелись основные министерства, крупные главки, главкоматы родов войск, командования военных округов и флотов. Последняя радикальная переме-

на в правительственном авиаотряде произошла в 1995 году: борт №1 Ил-62, доставшийся Борису Ельцину по наследству от товарища Горбачева, заменили новейшим Ил-96–300ПУ (ПУ — пункт управления). С приходом в Кремль Владимира Путина в отряде появился второй такой самолет.

БЕЗ ИЗЛИШЕСТВ Первые же появившиеся в спецотряде Ту-104 и Ил-18 были оснащены салонами наивысшей для того времени комфортности: личные апартаменты со спальней и рабочим кабинетом, небольшой конференц-зал и помещение для сопровождающих лиц.

Самолеты и все их комплектующие системы и агрегаты собирали на заводах вне основных цехов, на участках спецборки под самым строгим контролем. Специалисты 9-го управления КГБ СССР устанавливали на самолет аппаратуру — с развитием средств связи самолет первого лица государства все больше превращался из летающей резиденции в мобильный командный пункт, позволяющий управлять войсками вплоть до применения ядерного оружия. По этой причине на роль борта №1 выбирали тяжелые и мощные самолеты: масса аналоговой аппаратуры связи и управления измерялась тоннами.

Дизайн и конструкцию салонов разрабатывали в головных КБ под надзором генерального конструктора и представителя заказчика, работы также выполняла «спецбригада». В отделке использовали натуральную кожу и индивидуально подобранные ткани, древесину ценных пород. При оборудовании «салона» требовалось помимо чисто эстетических предпочтений учитывать много специальных нюансов: требования по электронной защите средств связи, требования по живучести и надежности, пожаробезопасности, ударной прочности, ремонтпригодности, технологичности и так далее.

Вопреки слухам, золотых украшений, хрустальных люстр и картин голландских мастеров в салонных самолетах не было, но качество интерьеров было очень высоким. Посудой из царских сервизов высшего класса СССР также не пользовались и вообще проявляли скромность в быту. Так сложилось, что в правительственных самолетах больше работали, чем развлекались, а при разработке дизайна главное внимание уделяли эргономике: в «салонном» самолете должно быть удобно работать.

Единого центра по оснащению спецсамолетов в СССР не было, каждое КБ проводило работы силами своих серийных заводов. Разумеется, между коллективами КБ иногда возникала определенная конкуренция, но выражалась она больше в мелочах: дизайнеры ОКБ Туполева тяготели к монументальности, а, например, у яковлевцев салоны получались более изящными.

КОНЕЦ ИГРЫ В 1990-х годах переоборудованием гражданских самолетов в салонные варианты стали заниматься частные фирмы, отпочковавшиеся от авиационных заводов и КБ. Связано это было с общим кризисом авиастроения и возникшим спросом на «салоны» у частных лиц. Отечественные компании переоборудовали только отечественные самолеты, причем занимались

исключительно салонами: спецборка самолета от заводского стапеля была им недоступна.

Российские мастера салонных дел по возможности перенимали зарубежные технологии и постепенно добились на своем поприще заметных успехов в части качества работ и уровня дизайна. Тем не менее до планки американских и европейских коллег российские компании не дотягивают — как по масштабу своей деятельности, так и по технологиям. Крупные западные компании, имеющие дело с сотнями частных, корпоративных и государственных самолетов, находятся на острие процесса и потому более гибки.

Во многом именно по этой причине даже управление делами президента РФ впервые в отечественной практике обратилось к их услугам: первый Ил-96 Бориса Ельцина оборудовала швейцарская компания Jet Aviation, и, по отзывам представителей президентской администрации, работу свою выполнила блестяще. Сложность заказа усугублялась необходимостью установки медицинского оборудования для «кремлевского сердечника». Ил-96 Владимира Путина оснащали в России, но под надзором и по технологиям британской компании Dimonite Aircraft Furnishings.

Правительственный авиаотряд ГТК «Россия» планирует и дальше пополнять парк новыми самолетами российского производства: на очереди Ту-214 и Ан-148, есть планы относительно Ту-334. Наличие в России современных технологий оборудования салонов и налаженные связи с зарубежными компаниями позволяют не сомневаться в том, что без современных бортов руководство страны не останется.

Тем не менее для большинства российских компаний в данном секторе наступают тяжелые времена. Отечественные самолеты, приобретенные частными лицами, уже сейчас заметно проигрывают по экономичности иномаркам, и частные лица перестали покупать их у авиакомпаний даже по бросовой остаточной стоимости. Получается, что заказов от частных лиц уже почти нет, а заниматься ремонтом и переоборудованием частных иномарок — несбыточная мечта. Европа не допустит российские компании на свой рынок, и для этого у нее есть все возможности.

Остается лишь узкий сектор госзаказа, но и он, видимо, будет сокращаться. Вот уже и в парке ГТК «Россия» появились два французских Falcon 7X — замечательные машины, идеально подходящие для своих задач, а руководство ведущих российских корпораций давно пересело с Ту-154 и Ил-62 на Boeing, Airbus, Gulfstream и Challenger. Если российское авиастроение не выйдет на уровень массового производства современных самолетов, достойных по своим характеристикам возить первых лиц страны, то в обозримом будущем переход ведомственной и правительственной спецавиации на иномарки неизбежен. В этой ситуации проблемы у отечественных производителей будут даже с госзаказом. Большинству компаний, занимающихся переоборудованием гражданских самолетов в частные «салоны» высшего уровня, скоро придется заняться офисной мебелью. ■

ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ЛАЙНЕРЫ В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ НЕ ОТЛИЧАЛИСЬ ОСОБОЙ РОСКОШЬЮ

ЕСЛИ РОССИЙСКОЕ АВИАСТРОЕНИЕ НЕ ВЫЙДЕТ НА УРОВЕНЬ МАССОВОГО ПРОИЗВОДСТВА СОВРЕМЕННЫХ САМОЛЕТОВ, ТО В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ ПЕРЕХОД ВЕДОМСТВЕННОЙ И ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ АВИАЦИИ НА ИНОМАРКИ НЕИЗБЕЖЕН



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



РИА НОВОСТИ/STF



FALCON 900LX НА 35-40% ЭКОЛОГИЧНЕЕ ДЛЯ НАШЕЙ ГОЛУБОЙ ПЛАНЕТЫ

Природа всегда выбирает наиболее эффективные формы. Вы тоже можете.

На стандартном перелете в 1,800 км новый Falcon 900LX потребляет на 35-40% топлива меньше и на столько же меньше выбрасывает в атмосферу вредных веществ, чем любой другой самолет в своем классе.

В чем секрет? Превосходная аэродинамика и винглеты от Aviation Partners.

Более легкие и прочные материалы. Интегрированная трехдвигательная силовая установка.

А также конструкция, оптимизированная для беспосадочного перелета, протяженностью до 8,800 км и коротких ВПП.

Подробности на сайте falconjet.com/900LX.

 **DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION

или по телефону в России: +7 495 761 04 14 / во Франции: +33 1 47 11 82 32

Реклама

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ВЗЛЕТ

НА РОССИЙСКОМ ВЕРТОЛЕТНОМ РЫНКЕ КОНКУРИРУЮТ НЕ МАРКИ, А ИДЕОЛОГИИ И ШКОЛЫ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭТО РОССИЙСКИЕ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ХОЛДИНГА «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ», А С ДРУГОЙ — ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ВПРОЧЕМ, КОНКУРЕНЦИЯ НЕ МЕШАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВУ ДВУХ СТОРОН, И «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ» ОХОТНО ИДУТ НА СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ.

ИВАН ВЕРЕТЕННИКОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА ALTITUDES RUSSIA, ДЛЯ BG «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»



СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ По мнению председателя Ассоциации вертолетной индустрии и организатора HeliRussia Михаила Казачкова, оценивать потенциал вертолетного рынка в России сродни прогнозированию спроса на хлеб в блокадном Ленинграде: такой дефицит, что сколько машин ни дай, все будут при деле. На это и надеются производители вертолетной техники, которые дефицит хотя и удовлетворить своей продукцией.

Какие вертолеты нужны стране, что они должны уметь и какие дополнительные условия должны выполняться для их успеха? Начнем с основ: чтобы в стране были пилоты, им нужно учиться летать. Ми-2, который стал летающей партией для нескольких поколений вертолетчиков, уже больше предмет воспоминаний, нежели инструмент обучения. «Когда я задался целью научиться летать на вертолете, оказалось, что практически все предложения оказываются курсом подготовки на легком Robinson R44, — рассказывает московский предприниматель Станислав Елистратов. — Я же всегда был уверен, что в России много отечественной техники для любых нужд. Теперь я знаю и истинное положение вещей и знаю, насколько хорош Robinson в качестве базового вертолета. Не уверен, что с ним могли бы конкурировать наши машины, даже если бы их было достаточно».

Однако обучение лишь первая ступень в вертолетной системе страны. Для решения каких-то серьезных задач — от пассажирских и грузовых перевозок до пожароту-

ЛЕТО 2010 ГОДА ПОКАЗАЛО, ЧТО СПРОС НА ВЕРТОЛЕТ КА-32А, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ ТУШЕНИЯ ПОЖАРОВ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ОЧЕНЬ ВЫСОКИМ

шения и строительных работ — требуются машины побольше, с газотурбинными двигателями и более внушительными характеристиками. И здесь придется столкнуться двух извечных конкурентов — компании AgustaWestland и Eurocopter. Две 15–16-местные 7-тонные машины — AW139 и EC175 — помимо собственных крайне привлекательных качеств имеют сильные козыри. У первой — совместное производство с «Вертолетами России» и поддержка «Оборонпрома», у второй — 30 заказов (15 твердых и 15 опция) одного из крупнейших в мире вертолетных операторов — «ЮТэйр», а также огромный опыт работы на российском рынке. Нельзя сказать, что эти дорогие и высокотехнологичные маши-

ны метят на роль региональных челноков, да и потребность в частных машинах такого уровня (AW139 стоит \$12 млн) не может быть слишком большой. На выставке HeliRussia-2010 гендиректор авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартыросов охарактеризовал EC175 как «лучший в мире вертолет для двух вещей — VIP-перевозок и офшорных полетов». В офшорной конфигурации следует ожидать и появления итальянских AW139 после начала их производства в России.

Какие функции должны, по мнению участников рынка, выполнять вертолеты у нас в стране? Александр Евдокимов, президент Jet Group и представитель Bell Helicopter, уверен, что вертолетный рынок продолжит расти. Он считает, что основными направлениями станут грузовые и пассажирские перевозки, спасательные работы и пожаротушение. Похожее мнение высказывает и Алексей Королев, глава направления анализа агентства Upcast: «Война, пожар и спецработы — именно в этих областях спрос на машины вертикального взлета велик и стабилен. А премиум-класс на то и премиум, чтобы товар в нем уходил поштучно», — пишет он в своем блоге. Еще одна задача, по которой до сих пор приходится гонять Ми-8 за неимением более легкой машины, — мониторинг газо- и нефтепроводов.

Представители ОАО «Вертолеты России» уверены, что выпускаемая предприятиями холдинга линейка моделей способна выполнять весь спектр специальных работ, а также решить проблему регионального авиасообщения. В последнем особая ставка делается на Ми-38, который сможет взять на борт до 30 пассажиров и будет отвечать всем требованиям по экономичности, безопасности и комфорту, которые предъявляются современным вертолетам. Однако его поставки начнутся в 2015 году, и пока программа по развитию авиации в регионах, запущенная холдингом в прошлом году, предполагает использование вертолетов Ка-226Т, «Ансат», Ми-8/17, Ка-32А.

Сегодня в России представлены все крупные мировые вертолетостроители, кроме фирмы Sikorsky, представитель которой, впрочем, из года в год обещает выйти на рынок. Так как данные сделок в основном закрыты, о количестве поставленных в Россию вертолетов зарубежного производства придется судить по отчетам представителей и данным реестра. Бесспорным лидером на рынке остается Robinson — их, по разным данным, до

300 штук. Но это не чистая победа: даже с учетом огромной переплаты, которая возникает в силу пошлин и НДС, его можно приобрести где-то за \$600 тыс., да и ставить его вровень с двухдвигательными газотурбинными машинами нелепо. Летать на нем одно удовольствие, но не удовольствия ради стране нужны винтокрылые машины.

В России уже насчитывается более 70 вертолетов фирмы Eurocopter, около 20 — Bell, 9 — AgustaWestland, 4 — MD Helicopters. Цифры не стоят на месте: по данным ГосНИИ ГА, в 2009 году количество вертолетов, внесенных в государственный реестр, достигло 2126, в том числе 252 вертолета иностранного производства (против 2081 в 2008 году). В 2009 году в реестр внесли 23 отечественных и 15 иностранных вертолетов.

НЕЗАМЕНИМЫЙ «МИ» Иностранцы пытаются обойти друг друга, но все же серьезная конкуренция идет на другом уровне. Реальный бум может произойти только там, где вертолеты в России востребованы, а это спецработы, офшорные и, возможно, региональные перевозки. Для тушения пожаров в России есть Ка-32А — его экспортный вариант Ка-32А11ВС даже получил европейский сертификат соответствия. Для офшорных, пассажирских перевозок, да и, впрочем, всего остального, есть Ми-8 и его модификации. Определенно есть ниша, в которой рабочая лошадка советского вертолетного флота просто незаменима, и она не такая уж узкая, иначе зачем «ЮТэйр» заказывать 40 Ми-171 взамен отработавшим свое Ми-8? Потихоньку приобретаются и машины других фирм — для корпоративных, частных, коммерческих полетов. Для смены парадигмы эксплуатации должно пройти время. Евгений Ключков, глава представительства AgustaWestland в России, поведал во время летнего тура AW139 по стране, что часто приходится объяснять людям: в этот вертолет нельзя лазить с гаечным ключом, нельзя пытаться к нему что-то приделывать самому. Есть официальный сервис, в нем все сделают. А у нас же привыкли сами под капотом полежать.

Многие дилеры — как самолетов, так и вертолетов — заявляют о своей готовности развивать региональную авиацию. Но как и в вопросе с инфраструктурой, который часто поднимается при обсуждении бизнес-авиации (де-факто, в регионах аэродромы плохие, поэтому туда никто и не летает), здесь важно разобраться с дилеммой курицы и яйца. Заказать вертолет или самолет в городе-миллионнике можно. Достаточно набрать в поисковике название города и «заказ вертолета». Заставить людей регулярно летать — нельзя. Может быть, наиболее действенным решением проблемы станет создание такой же мощной структуры, как РЖД — чтобы могла себе позволить нести огромные убытки и все же предлагать достойный сервис. Чтобы возродить региональное авиасообщение, техника найдется. А вот как сделать перевозки массовыми и рентабельными, нужно понять. ■

Материал подготовлен при содействии компании Upcast



МИ-171 ДОЛЖЕН ПРИЙТИ НА СМЕНУ МИ-8. НО ВРЯД ЛИ ОН СТАНЕТ СТОЛЬ ЖЕ МАССОВЫМ ВЕРТОЛЕТОМ, КАК ЕГО ПРЕДШЕСТВЕННИК



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, усаженная 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 ОДНИХ РУК» И ПЛАТИТ ЗА НИХ В «ОДНО ОКНО»

ДМИТРИЙ ПЕРЕСИД



ОДИН НА ВСЕХ

сэкономить время, не упустить выгоду, оптимизировать человеческие ресурсы. к реализации подобных задач стремится большинство современных топ-менеджеров, ратующих за успех предприятия в условиях острой рыночной конкуренции. а в борьбе, как известно, все средства хороши. даже если они на первый взгляд и кажутся неоправданной тратой бюджета компании.

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

ВЗГЛЯД НАЗАД Трудно спорить с тем, что авиация выполняет не только свою прямую обязанность — доставку из пункта А в пункт В, но и, как ни один другой вид транспорта, позволяет значительно экономить время. А время в бизнесе неоспоримый козырь, которого часто не хватает. Вполне логично, что компании в своем желании успеть и преуспеть задействуют авиационный транспорт в качестве ключевого звена логистической цепи. Продуктивность и гибкость бизнеса возрастает, если в арсенале предприятия появляется возможность летать как регулярными рейсами, так и на арендованных для корпоративных перевозок самолетах.

Распространенное в России еще десятилетие назад мнение о том, что служебная авиация — роскошная игрушка, работающая скорее на имидж компании, чем на ее успешные финансовые показатели, начинает меняться. И это закономерно. Первоначально, на заре 90-х годов XX века, когда деловая авиация в России находилась в зародышевом состоянии, большинство ее пассажиров составляли иностранцы, которые прибывали на регулярных рейсах, а для передвижения по стране арендовали советские салонные самолеты типа Як-40, Як-42 или Ту-134. На стыке веков ситуация начала меняться: 90% пользователей стали составлять российские организации или российские граждане. Эта тенденция объясняется появлением в стране платежеспособных отечественных компаний, бизнес которых диверсифицирован. Со временем в стране стали появляться крупные розничные сети, десятки, а то и сотни филиалов которых разбросаны на тысячи километров друг от друга. Офисы партнеров и поставщиков таких предприятий также не сконцентрированы на карте одного города. Вместе с тем необходимость непосредственного живого общения, проведения корпоративных мероприятий — бизнес-семинаров, конференций, выставок — никто не отменял. Как не отменял и другого правила бизнеса — рационального использования времени трудовых ресурсов. И в этом ключе эффективность применения бизнес-чартера сложно переоценить — особенно тогда, когда требуется одновременно перевезти большую группу сотрудников.

ПО РОДНОЙ СТРАНЕ Часто приходится слышать, что аренда чартера вряд ли когда-нибудь сможет успешно конкурировать по цене с регулярными перелетами бизнес-классом. С одной стороны, это справедливо. Так, прямая регулярный рейс бизнес-классом Москва—Екатеринбург в зависимости от перевозчика обойдется в среднем в 67 тыс. рублей на человека и займет чуть более двух часов.

При аренде чартера на бизнес-джете большого класса, например Challenger 604, стоимость рейса Москва—Екатеринбург будет колебаться от €22 тыс. до €24 тыс. (около 900 тыс. рублей).

Наглядная разница в стоимости регулярного рейса и бизнес-чартера, казалось бы, красноречиво указывает на выбор более доступного типа авиаперевозок. Разумеется. Но при расчете перелета всего одного сотрудника. Когда

же в логистической задачке появляется большая группа пассажиров, выбор в пользу аренды чартера становится более очевидным.

«Бизнес-чартер дает не только полную гибкость в передвижении, но и позволяет группе сотрудников лететь на одном самолете, а не на нескольких регулярных рейсах», — рассказывает Сюзан Шарп, менеджер авиакомпании Air Partner Commercial Jets. «Для корпораций это означает, что они могут общаться со всей аудиторией сразу, а также имеют больше времени для обмена мнениями до вылета (например, в VIP-залах ожидания) и в полете. Кроме того, в некоторых случаях экономическая эффективность может быть одним из преимуществ аренды бизнес-чартера», — добавляет она. По мнению представителя Air Partner, финансово эффективной аренда самолета становится при перевозке группы свыше 25 человек.

Подобное утверждение несложно проверить на примере уже упомянутого маршрута Москва—Екатеринбург. В случае, если предприятию необходимо одновременно перевезти группу сотрудников из 30 человек, затраты на перевозку на регулярном рейсе составят 2 млн 10 тыс. рублей. Прибавьте к этому время, затрачиваемое в многочасовых изнуряющих пробках по пути в аэропорт, два часа на прохождение досмотра и других формальностей, риски опоздания на самолет и связанные с этим дополнительные затраты, возможное ожидание задержавшегося рейса, получение багажа в аэропорту прилета. При этом немалая зарплата менеджеров среднего и высшего звена будет выплачена даже в случае, если сотрудники потратили часы на ожидание вылета, а не работали над стратегией развития компании. Как результат — неэффективная растрата человеческих ресурсов, времени и в конечном итоге финансовых средств предприятия.

Иначе обстоят дела с арендой чартера. Служебный самолет летает вне расписания, то есть, по сути, вне регулярной схемы, поэтому компания, арендующей воздушное судно, предлагается гибкая схема перевозки сотрудников. На свое усмотрение организация выбирает территориально наиболее удобный аэропорт вылета и прилета, составляет подходящее расписание рейса, подбирает меню. Но главное, у компании появляется возможность сэкономить время и деньги. Так, аренда конвертированного Ту-134, способного разместить на борту до 30 пассажиров, из Москвы в Екатеринбург обойдется в среднем в €27 тыс. (около 1 млн 50 тыс. рублей). Чувствуется разница?

Еще более заметной она становится, когда речь идет о транспортировке сотрудников в более отдаленные от столичного региона пункты назначения. И здесь основной причиной высоких расходов на регулярных направлениях становится не только широкая географическая протяженность России, но и серьезная деформация внутреннего рынка авиаперевозок.

За последние 20 лет постепенное разрушение внутренних авиалиний привело к заметной деформации рынка. Низкая платежеспособность населения страны, отмена дотационных перевозок, разрушение разветвленной сети

аэропортов, доставшихся в наследие от Советского Союза, привели к тому, что большинство внутрироссийских рейсов стало замыкаться на Московском авиаузле. Редкие перевозчики, например такие, как тюменская авиакомпания «ЮТэйр», могут позволить себе летать в обход Москвы, напрямую соединяя региональные центры.

Эту особенность рынка следует учитывать компаниям при организации выездного корпоративного мероприятия. В случае если прямая регулярный рейс отсутствует, группе придется лететь из пункта А в пункт В транзитом — с пересадкой в пункте С. То есть, как правило, в Москве. А это существенно увеличивает не только стоимость перелета, но и общую продолжительность полета. Так, для того, чтобы группа сотрудников из 30 человек прибыла из Кемерово в Екатеринбург (расстояние между городами не превышает 2 тыс. км) регулярными авиалиниями, ей необходимо сначала долететь до Москвы, сделав там пересадку, и только потом вылететь в Екатеринбург. Авиакомпания, как правило, стараются, чтобы стыковочные рейсы занимали минимально короткое время, однако даже в лучшем случае транзитным пассажирам приходится проводить в залах ожидания больше часа — перевозчики рискуют не успеть переместить багаж из одного самолета в другой. Исходя из этого, в бюджете корпоративного мероприятия должна быть заложена дополнительная статья расхода — обслуживание сотрудников в VIP-зале ожидания. В среднем это обойдется в 11 тыс. рублей на человека, то есть 330 тыс. рублей на группу. На выходе регулярный и, как на первый взгляд казалось, более бюджетный вариант рейса Кемерово—Москва—Екатеринбург и обратно встает в 5 млн 400 тыс. (средняя стоимость бизнес-класса Кемерово—Москва на 30 человек 3 млн 60 тыс., средняя стоимость рейса Москва—Екатеринбург при аналогичных требованиях 2 млн 10 тыс.) и сутки утомительного перелета с несколькими сменами часовых поясов. Не говоря уже о том, что разом выкупить билеты на необходимый рейс — большая удача. Как правило, это возможно только в случае заблаговременного выкупа билетов, в среднем за два месяца. Не стоит забывать и о том, что регулярные рейсы выполняются по расписанию, поэтому компании придется подстраивать план корпоративного мероприятия под расписание перевозчика, а не под собственные требования. На практике это может привести к тому, что персонал, изрядно утомленный долгой дорогой, прибудет к конечному пункту назначения в начале дня и физически не сможет работать максимально продуктивно.

Чартер в данном случае более оправдан. По словам Джули Блек, менеджера отдела бизнес-чартеров компании Charman Freeborn, аренда чартерного рейса более сопоставима по цене с бизнес-классом регулярных линий, когда группа сотрудников путешествует с несколькими стыковочными рейсами.

В российской действительности эту утверждение верно, пусть и с некоторыми оговорками. Для полета по маршруту Кемерово—Екатеринбург самолет, скорее всего, придется подгонять из ближайшего к месту транспор-

тировки района. В случае с рейсом Кемерово—Екатеринбург (впрочем, подобная ситуация характерна и для большинства остальных городов, расположенных вплоть до Уральского региона) самолеты чаще всего приходится пригонять из Москвы, на долю которой приходится львиная доля рейсов и машин как деловой, так и регулярной авиации по России. Высокая концентрация служебных самолетов объясняется, в частности, тем, что их владельцы, проживающие в региональных центрах, из-за слаборазвитой инфраструктуры предпочитают базировать свои бизнес-самолеты в Московском авиаузле. Поэтому при аренде чартера нужно быть готовым к тому, что самолет придется сначала подгонять из московского аэропорта, а затем отгонять его обратно. Но в определенных случаях подобная финансово накладная процедура в конечном итоге оправдывает себя.

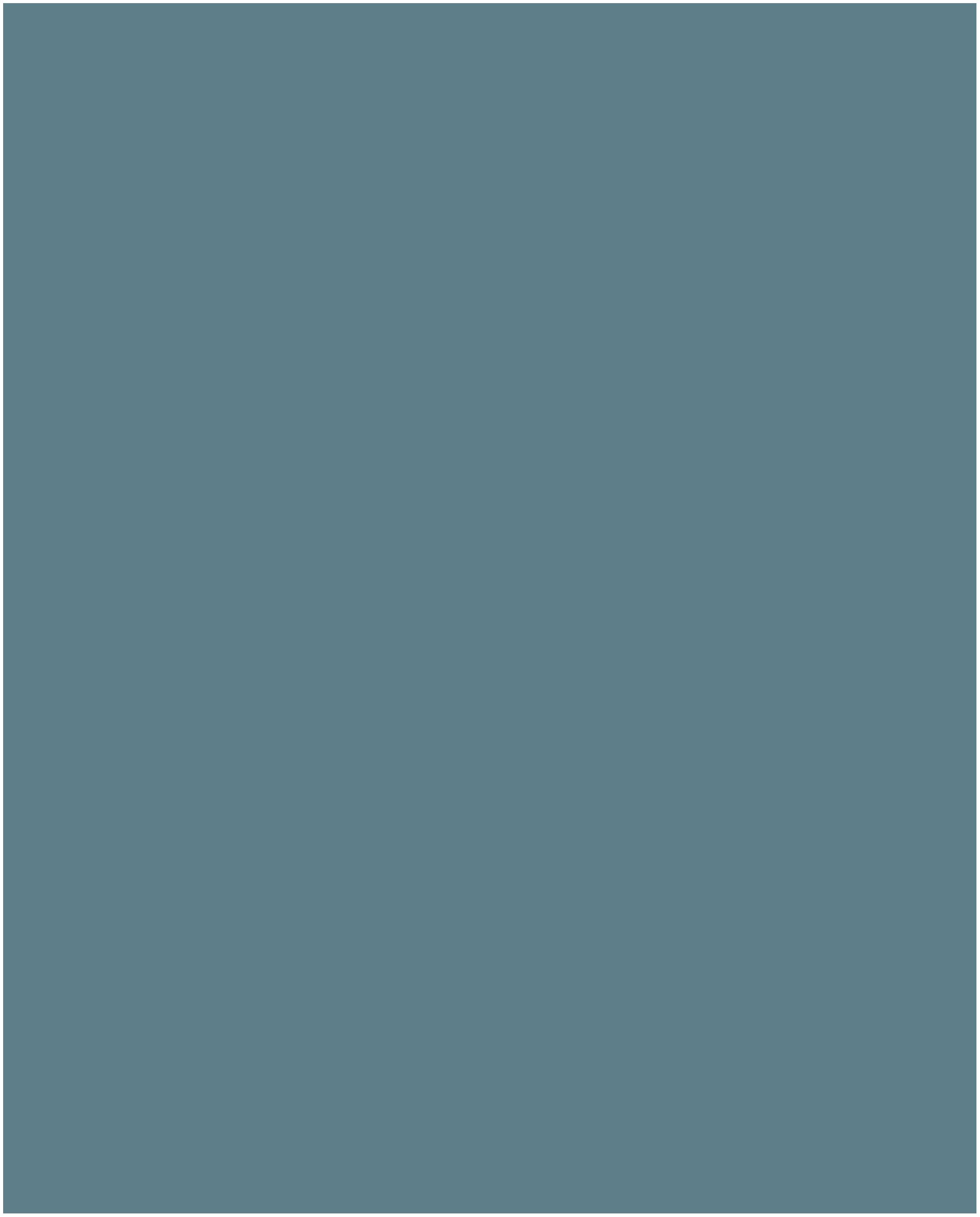
Под такой случай как раз подпадает рейс Кемерово—Екатеринбург, перед многострадальными корпоративными пассажирами которого нависла возможность потратить сутки на транзитный перелет, а у руководства — свыше 5 млн рублей. Как рассказывают в компании Jet Transfer, даже с подгоном и отгоном самолета обратно в Москву предприятие перевезет группу сотрудников приблизительно за €68 тыс. (2 млн 650 тыс.). Перегон самолета ложится на бюджет арендующего предприятия. Причина тому — естественное стремление авиакомпаний не возить непомерно дорогой воздух и брать плату за перелет в обе стороны, даже если пассажиры летят только в одну. Если бы самолет находился в интересующем корпорацию регионе, то полет обошелся бы ей почти в два раза меньше — €39 тыс. (1 млн 500 тыс. рублей). Однако даже учитывая подгоны, выгода от аренды чартера, как говорится, налицо.

Разумеется, было бы несправедливо говорить о том, что аренда чартера будет оправдана во всех случаях, когда речь идет о перевозке нескольких десятков сотрудников. «Наиболее важным фактором является сопоставление регулярных и чартерных полетов — есть ли рейсы по расписанию в необходимом направлении, насколько отдален аэропорт вылета и прилета от того места, где находится группа, когда ближайший вылет», — говорит представитель Charman Freeborn.

Так, для того, чтобы попасть из Рыбинска (с которым в принципе нет авиасообщения) в Екатеринбург, который расположен всего в 1600 км, компании дешевле будет отправить сотрудников в Ярославль, а уже оттуда в Екатеринбург регулярными линиями. Подобная логистика будет оправдана тем, что аэропорт Рыбинска не принимает среднемагистральные самолеты типа Ту-134. Гонять же два Як-40, в которых смогут разместиться все 30 пассажиров, в данном случае становится неоправданной роскошью.

Меняющаяся экономика требует эффективных изменений и транспортной системы. Классическими авиаперевозками уже не обойтись — только сочетание служебной и регулярной авиации может обеспечить бизнесу гибкость, мобильность, продуктивность. И выгоду от их использования не всегда можно выразить деньгами. ■







Ваш сервер в виртуальном пространстве.....

Услуга «Основной ресурс» —
хостинг Вашей почтовой системы на сервере МегаФона

- Нет необходимости покупать и устанавливать сервер и программное обеспечение
- Не надо тратить время и ресурсы на IT-поддержку
- Дисковое пространство под Вашу электронную почту, календари и контакты
- Удаленный доступ через web-интерфейс и почтовые программы на компьютере
- Синхронизация почты и персональных данных с мобильными устройствами

У нас есть гибкие решения для Вашего бизнеса

Платформа услуги разработана компанией Microsoft®
Подробности в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megafon.ru.
На правах рекламы.

www.paycard.megafon.ru

☎ 0500 910



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя