



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»

ЛЕТНАЯ ПРАКТИКА

Несколько лет назад я летел небольшим джетом в итальянский город Бользано. Трясло самолет так, что даже наполовину наполненный стакан по дороге ко рту половину дозы виски оставлял на рукаве 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 начинал 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 Бользано 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 разветется и самолет доставит чемоданы 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 хте: 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
Азер 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, д. 4.
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
ООО «Коммерсантъ-Башкортостан»
Рустам Муратов — генеральный директор
Анна Малкова — директор по рекламе
Рекламная служба:
Тел. (347) 292-79-65, 292-79-66, 246-25-27, 246-25-28
Наталя Павлова — главный редактор
Лилия Раянова — выпускающий редактор
Айрат Шарафутдинов — верстальщик
Артемий Ходоров — дизайн
Адрес редакции: 450022, г. Уфа, ул. Менделеева, д. 137. Тел. (347) 246-25-27, 292-79-65
Отпечатано: ГУП РБ Уфимский полиграфкомбинат.
Адрес: г. Уфа, проспект Октября, 2. (347) 223 77 01, 223 97 00. Заказ №2.0041.11
Тираж: 5000.
Рисунок на обложке: Данила Жестарев

ПРЕДПОЛЕТНАЯ ЗАГОТОВКА

мировой рынок бизнес-авиации преодолевает последствия глобально-го 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 BG «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 прошлогоднем выпуске BG «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 который 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 чартерные перевозки бизнес-класса. Согласно все той же системе Avinode, индекс спроса на чартерные 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 покатались 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 значительно — 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 плюс» также оказались Gulfstream (рост 8%) и Embraer (90%). Однако львиная доля поставок бразильской компании пришлось 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 продол-

жают падать, хотя уже и не такими темпами, как год назад. Компания AircraftPost оценивает снижение средних рыночных 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-джетами 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