

ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

БЕРУТ ЖЕ ЛЮДИ. САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ
В МИРЕ САМОЛЕТЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ / 12
АЭРОПОРТОВЫЙ СБОР. ДЕМОНСТРАЦИЯ
ДЖЕТОВ В УФЕ / 15
ЗЕМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ / 16

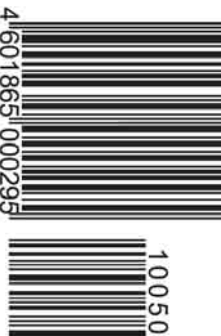


Среда, 16 марта 2011
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №44

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000295



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



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

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»



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

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 турбо-

винтовых 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 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 одновигательные «турбопропы» — швейцарский Pilatus PC-12 и американский «летающий пикап» Cessna Grand

Caravan. Довольно высокую позицию занимает и представитель верхнего ценового сегмента — икона гламура «дальнобойный» Gulfstream G550, и он не единственный 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. Дальнобойные 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 продаются. Пока у нас крепко верхний ценовой сегмент — в моде самые-самые большие и дорогие бизнес-джеты. И это объясняется не только особенностями широкой русской души, но и некоторыми объективными причинами. Большая часть полетов внутри России и за рубеж выполняется на расстояния свыше 1,5–2 тыс. км, что не под силу самолетам небольшой размерности.

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

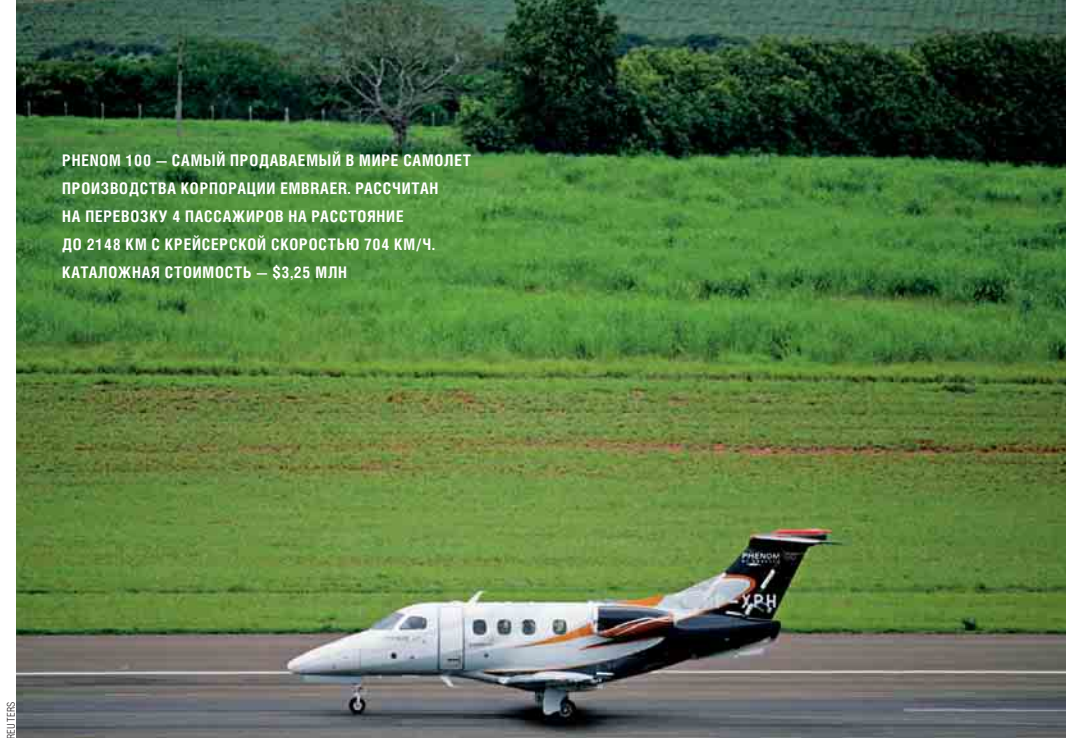
САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ
САМОЛЕТЫ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2010 ГОДА

МОДЕЛЬ САМОЛЕТА	ПРОДАНО БОРТОВ
PHENOM 100	43
PILATUS PC-12	32
CESSNA GRAND CARAVAN	30
CESSNA CITATION MUSTANG	22
GULFSTREAM G550	18
FALCON 7X	17
SOCATA TBM850	16
GLOBAL EXPRESS XRS	13
KING AIR 350 / PIPER MERIDIAN	12
HAWKER 900XP	11

ДАННЫЕ: JETNET LLC.

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



вине 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 соотносятся 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 необходимость 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

РЕКЛАМА

Чартер | Менеджмент |
Приобретение и продажа самолетов бизнес-класса

121099, г. Москва, Малый Каковинский переулок, дом 4
Тел.: +7 (495) 967-94-44 Факс: +7 (495) 967-94-49
www.jet2000.ru

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 хотят 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-

СЕГОДНЯ В РОССИИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ КРУПНЫЕ МИРОВЫЕ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛИ, КРОМЕ ФИРМЫ SIKORSKY, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КОТОРОЙ, ВПРОЧЕМ, ИЗ ГОДА В ГОД ОБЕЩАЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК

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 приходится 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 приделать 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



ВСТРЕЧА В ВЕРХАХ

17 МАРТА 2011 ГОДА В МЕЖДУНАРОДНОМ АЭРОПОРТЕ УФА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА БАШКОРТОСТАНА ПРОХОДИТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ. СРЕДИ УЧАСТНИКОВ — ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА И АДМИНИСТРАЦИИ, АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ И ОТРАСЛИ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ И СОСЕДНИХ РЕГИОНОВ. ОДНИМ ИЗ ЗНАКОВЫХ СОБЫТИЙ СТАНЕТ, ПО ДАННЫМ ВГ, ДЕМОНСТРАЦИЯ САМОЛЕТА CITATION SOVEREIGN.



Компания Cessna Aircraft впервые представила модель 680 публике в 1998 году на NBAA выставке в Лас-Вегасе. В настоящее время Citation Sovereign второй самолет по величине в линейке продукции компании, и только Citation X — больше. Citation Sovereign спроектирован на базе Citation Excel, от него он унаследовал фюзеляж и системы управле-

ния. Благодаря современным мощным и экономичным двигателям Pratt&Whitney, он развивает максимальную крейсерскую скорость в 849 км/ч и при этом может использовать короткую взлетно-посадочную полосу длиной до 1130 м. Максимальная высота полета достигает 14 326 метров. Неудивительно, что он является крайне востребованным в США;

впрочем, и в России эта модель становится популярной. Используется Citation Sovereign в основном для деловых перелетов. В салоне есть спутниковый телефон, доступ в интернет и система оповещения пассажиров в полете Airshow. Салон Citation Sovereign — самый длинный среди самолетов этого класса. В носовой части салона расположе-

на просторная кухня, а в хвостовой части — туалетная комната, совмещенная с гардеробом. Каждая пара кресел трансформируется в полноценное спальное место. Посетителям и гостям форума в Уфе покажут и другие модели бизнес-джетов, а также новинки отечественного и зарубежного авиапрома. ■

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 взбредет 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

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, усыхая 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 ПЕТРОВ





1. Дальнемагистральный Gulfstream G550 пользуется спросом в России. Ведь из столицы, куда ни полети, получается далеко
2. Embraer Lineage 1000 — главная премьера московской выставки 2010 года
3. У представленного на выставке Falcon 2000LX дальность полета увеличена по сравнению с обычным двухтысячным почти на 25%

4. Легкий реактивный самолет Cessna Citation Mustang стоит чуть больше \$3 млн — как неплохая квартира в центре Москвы
5. Challenger 605 стал современной версией шестисотой модели, выпуск которой начался 30 лет назад
6. LearJet 60 — самый крупный среднемагистральный самолет в модельном ряду канадской компании Bombardier

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 ключевое 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, прямой 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 компании, 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 прямой 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. ■





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 комфортный и надежный бизнес-джет доставит вас в любую точку России.

Citation Sovereign

Геннадий Приходько
Страстной бульвар 4/3, офис 103
103009 Москва, Россия
+7 495 748 86 52,
+7 917 522 12 02
gprihodko@jetalliance.at

Леся Куценко
Ул. П. Сагайдачного 25Б
04070 Киев, Украина
+38067 446 46 22
+38044 498 52 20
lkutsenko@jetalliance.at

Михаил Русецкий
Promenadenweg 8
2522 Oberwaltersdorf, Австрия
+43 2252 4088 1670
+43 699 1488 1670
mrusetski@jetalliance.at



AW139

Присоединяйтесь к семье AgustaWestland!

Признанный лидер в классе средних
двухдвигательных вертолётов!

Экипаж — 1–2 чел.
Пассажиры — до 15 чел.
Макс.дальность полёта — 1282 км.
Макс.скорость — 311 км/ч.
Система антиобледенения



За дополнительной информацией вы можете обратиться к Александру Сахаруту (+ 7 909 161 28 03, a.sakharutov@awhelicopters.com), представителю эксклюзивного дистрибьютора AgustaWestland в России и странах СНГ.
Наш сайт: www.awhelicopters.com

EXCLASES Holdings Ltd.

Distributor of  **AgustaWestland**
A Finmeccanica Company